POSTE PUBLICATION ENRG. N° 40038417

CANADA

les nouvelles esthétiques spa

LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS DE LA BEAUTÉ - SANTÉ - BIEN-ÊTRE

DOSSIER
Thermothérapie & Spa Nordique

REPORTAGE
NEOSPA

AFFAIRES
Le coaching... Pourquoi ?

PHOTO : Pupa

www.nouvelles-esthetiques.ca / **#85** - NOV./DÉC. 2013 / 15e ANNÉE

+ ENCART ExceptioNail·Beauty MAGAZINE

lumafirm®

Eye Contour Lift & Glow

Faites profiter votre spa du marché des produits anti-âge en offrant une expérience éblouissante aux résultats visibles! Lumafirm® Eye Contour Lift & Glow de Pevonia, un produit disponible dans les spa et chez les détaillants, fascinera vos clientes qui verront disparaître les années en un clin d'oeil.

Sa formule élaborée, combinant de puissants actifs anti-âge et un complex raffermissant, et ses modes d'action évolués permettent de:

- Lisser et raffermir instantanement
- Éclaircir et raviver
- Atténuer visiblement les rides et adoucir la texture de la peau
- Diminuer les cernes et décongestionner

Résultats obtenus après application par un professionnel dans un spa

pevonia®

Natural ingredients. Professional results.

1-800-250-3131 • PevoniaPro.com

SATISFAITES À 100 %

*étude d'une semaine réalisée auprès de 30 femmes

Dans une récente étude réalisée auprès de consommatrices, *100 % des participantes se sont déclarées satisfaites de l'effet immédiat d'éclaircissement, et trouvaient leurs contours des yeux plus lisses, plus fermes et visiblement ravivés." *

La collection In-Demand Lumafirm® inclus: Lumafirm® pour le visage, les yeux et le corps.

Demandez dès aujourd'hui l'information sur notre offre exceptionnelle! *Pevonia Partners

les nouvelles esthétiques spa
CANADA

www.nouvelles-esthetiques.ca

Publié par/Published by :
Les Nouvelles Esthétiques Canada
Rédaction - publicité - abonnement :
Direction - Advertising - Subscriptions:
Les Nouvelles Esthétiques
CANADA
CSP Outremont - CP 48788
Montréal (Québec) H2V 4V1
T. +1 514-678-2648
1 877-977-4666
F. +1 514-504-6710

Editeur-Publicité/Publisher-Advertising :
Philippe Coquin
philippe@nouvelles-esthetiques.ca

Rédactrice en chef/Editor :
Gaëlle Mouster
gaelle@nouvelles-esthetiques.ca

Traduction/Translation :
Linda Basso

Secrétariat de rédaction :
Marithé Person & Gwion Keromnes

Abonnement/Subscription:
Tarif 2012/ Rates Canada
VERSION FRANÇAISE / FRENCH EDITION
1 an/year (6 numéros/issues) : 55 $
2 ans/years (12 numéros/issues) : 95 $
3 ans/years (18 numéros/issues) : 120 $
VERSION ANGLAISE / ENGLISH EDITION
2 ans/years (4 numéros/issues) : 40 $
3 ans/years (6 numéros/issues) : 55 $

N° TVQ: 143137883 / N° TPS: 1022732338 - Registration post publication : 40038417
Imprimé au / Printed in Canada

La reproduction même partielle des articles et des documents qui figurent dans ce journal est interdite. Les manuscrits et les photos envoyés à notre journal ne sont pas rendus, sauf accord préalable avec la direction. Les articles que nous publions sont la propriété de notre journal qui peut en disposer à sa guise.

The publisher has taken all reasonable measures to ensure the accuracy of the information in this magazine and cannot accept responsability for errors in or omissions from any information given in previous editions of this journal or for any consequences arising thereof. No part of this publication may be reproduced in any form by any means, whether electronic, mecanical or optical without the express prior written permission of the publisher.

le mot de l'éditeur

Les Nouvelles Esthétiques Canada lance LE RÉSEAU Les Nouvelles Esthétiques Spa, le 1er réseau d'affaires des professionnels de la beauté, santé & bien-être.

Philippe Coquin (éditeur)

Au Québec, le marché des soins personnels est représenté par 12 300 entreprises (3 538 salons d'esthétique, 1590 autres salons de beauté, 7 200 salons de coiffure, 400 spas) et emploie plus de 68 000 professionnels (dont 18 000 esthéticiennes, électrolystes et autres techniciennes beauté et 20 000 massothérapeutes).

Cependant, dans notre belle industrie, les opportunités de rencontres entre professionnels sont peu nombreuses. Dans les régions les plus éloignées de la province, elles sont encore plus rares. Le domaine de la beauté-santé & bien-être est un secteur de pointe en constante évolution technologique, avec de nouveaux équipements, de nouvelles technologies, de nouveaux produits cosmétiques. Rester connecté avec son domaine, demeurer à la fine pointe de son métier n'est déjà pas une chose si facile. Cela l'est encore moins dans les régions.

Aussi les problématiques entre les différents corps de métiers sont identiques, mais pourtant il y a peu ou pas d'occasions de se rencontrer, dans un intérêt commun. Que vous soyez propriétaire ou directeur(e) d'un institut ou d'un salon de coiffure, d'un spa, d'un salon multiservices, d'un médi-spa, favoriser davantage la synergie entre les différents types d'entreprises et les professions de l'industrie serait d'un grand intérêt à tous points de vue.

Les rencontres de réseautage, ça fonctionne !

Avec 6 évènements par année (au minimum) organisés dans votre région, les opportunités de développer vos affaires et votre carrière personnelle seront nombreuses. D'abord au niveau de votre domaine, vous resterez connectés avec votre univers (mini-salons nouveautés, conférences, formations spécialisées, partage d'expérience avec des collègues, offre d'emploi, partenariat avec d'autres professions connexes (massothérapeutes, réflexologues, naturopathes, entraîneurs sportifs, etc.).
Ensuite, au niveau de la gestion de vos affaires, vous aurez l'occasion unique de rencontrer des experts du développement d'entreprise et de conclure des partenariats profitables avec un consultant, comptable, banquier, avocat, assureur, agent de publicité et marketing, imprimeur, webmaster, expert en réseaux sociaux, etc.

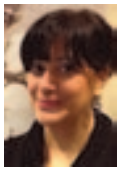
Voilà principalement pourquoi nous vous proposons d'adhérer au 1er réseau d'affaires dédié à votre domaine, un réseau dynamique vous proposant des évènements de réseautages, des rencontres d'affaires, tout au long de l'année à travers le Québec, à partir de janvier 2014. Pour découvrir toutes les autres opportunités et tout savoir sur le Réseau Les Nouvelles Esthétiques Spa, lisez vite les pages 5 à 8.

Bonne lecture

Collaborateurs

France Bourgie

Marie-Eve Aubert

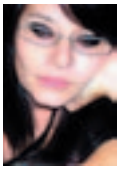

Micheline Faccone

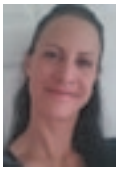
Marye Eve Laquerre

Émilie Dallaire

Stéphanie Bernard

Caroline Martel


Lyne Richard


Julie Laurin

Valérie Ducharme

Virginie Sigouin

Gaëlle Mouster

Daniel Pauzé

Any Lachance

Sommaire

salon - spa - ongles - maquillage

P. 5 **LE RÉSEAU**
P. 10 Quoi de neuf ?
P. 58 Vie-pro & Formations
P. 78 Carnet d'adresses et index des annonceurs
P. 80 Annonces Classées
P. 82 **INFO ABONNEMENT**

DOSSIER THERMOTHÉRAPIE - SPA NORDIQUE

P. 42 Spa Nordique et thermothérapie en bref
P. 44 Massothérapie - *par Mon Réseau Plus*

P. 14 Vous avez dit Crème CC ?
P. 16 Dans vos poches, payez-vous d'abord ! - *par France Bourgie*
P. 18 La peau - *par Dr Taketsugu TADOKORO et le Dr Frédéric BONTÉ*
P. 20 Pourquoi travailler avec un coach ? - *par Sylvie Breton*
P. 24 Reportage : NEOSPA - *par Gaëlle Mouster*
P. 26 La promesse marketting, en avez-vous une ? - *par Micheline Faccone*
P. 28 La norme professionnelle pour les esthéticiennes en validation - *par Soins Personnels Québec*
P. 30 L'acné en questions - *par Les Nouvelles Esthétiques Paris*
P. 34 Sondage : Ce que les Canadiens pensent de leur peau - *par Léger Recherche Stratégie Conseil*
P. 36 Noël avec de la classe ! - *par Any Lachance*
P. 40 Les bienfaits de l'exfoliation - *par Sylvie Garnier Lyonnet*
P. 48 Quatre façon d'apprécier l'automne - *par Marie-Eve Aubert*
P. 50 Quelle musique choisir pendant vos soins ? - *par France Carp*
P. 55 Brèves : À Lire
P. 56 BIO : White Bio Active - *par Thierry Logre*

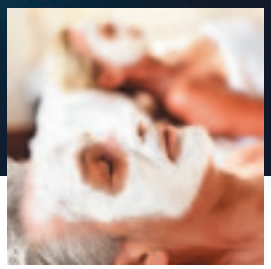
P. 63 **ENCART MAGAZINE** ExceptioNail.Beauty
P. 64 Violet, métal ou chocolat ? *par Laure Jeandemange*
P. 66 Décors d'ongles
P. 72 Portrait : Onglyne, un rêve une passion et enfin une réalité !
P. 74 Le maquillage pour homme - *par Stéphanie Bernard*
P. 76 Décors d'ongles

MIX
Paper from responsible sources
FSC® C102564

Le 1er réseau d'affaires des professionnels de la beauté, santé & du bien-être

Pourquoi devenir membre

- Créer des partenariats avec :
  - d'autres professionnels du secteur de la beauté, santé et bien-être,
  - d'autres professionnels de secteurs connexe (médecins, coachs, nutritionnistes...),
  - des gens d'affaires (comptables, banquiers, consultants...)
- Tarif préférentiel sur toutes les activités du réseau.
- 1 h de consultation gratuite auprès d'un expert ou consultant partenaire.
- Profiter de formations de pointe à coût moindre.
- Abonnement 1 an au magazine LNE Spa inclus (valeur 55 $) ou 1 an de prolongement d'abonnement.
- 6 annonces classées gratuites par an (dans le magazine et le site web LNE Spa, valeur 200$) .
- Apprendre à diminuer vos coûts de publicité en impliquant votre réseau personnel (amis, famille...).
- Focusser sur vos habiletés personnelles et trouver les partenaires pour combler vos lacunes.
- Aprendre à utiliser les outils de communication (magazines, web, réseaux sociaux...).
- Obtenir les outils et les clefs pour bien toucher votre cible.
- Cotisation annuelle gratuite pour 4 nouveaux membres référés.
- Rabais fournisseurs (à venir).



Le magazine Les Nouvelles Esthétiques Spa
a le grand plaisir de vous annoncer la création du RÉSEAU
Les Nouvelles Esthétiques Spa, le premier réseau d'affaires
pour les professionnels de la beauté, santé & du bien-être.

Pourquoi un réseau ?

L'OUTIL INDISPENSABLE

Aujourd'hui, le réseautage est devenu un outil très populaire pour développer concrètement son entreprise car il s'est avéré un moyen efficace, rapide et peu coûteux pour engendrer de nouvelles opportunités d'affaires, de nouveaux clients, de nouveaux fournisseurs, de nouveaux collaborateurs et partenaires d'affaires.

Les rencontres de réseautage, ça fonctionne !

Bon nombre de propriétaires de salons et de spas et de travailleurs autonomes fréquentent les réseaux d'affaires locaux aussi bien pour se faire connaître auprès des gens utiles pour leurs affaires, pour une nouvelle clientèle et se faire référer.

L'ÉCHANGE

Le réseautage est avant tout basé sur l'échange. C'est une excellente voie pour rencontrer de nouvelles personnes à référer à votre clientèle et au sein de votre réseau personnel. Que ce soit un thérapeute spécialisé (médecin, acupuncteur, réflexologue), une entreprise de service, ou un(e) professionnel(le) de la beauté offrant des services complémentaires aux vôtres (et vice et versa).

On élargit son réseau physique et aussi son réseau de compétences, pour le plus grand plaisir de sa clientèle.

Aider d'autres professionnels comme vous, à la recherche de nouvelle clientèle qui, tôt ou tard , vous retourneront l'ascenseur, voilà une belle manière, très altruiste de faire des affaires, c'est gagnant-gagnant !

LE CONSEIL

Cela fonctionne aussi pour rencontrer de nouveaux fournisseurs et partenaires d'affaires. Selon les besoins de l'entreprise : comptable, avocat, conseiller financier, courtier d'assurance, agent d'immeuble, designer d'intérieur, réparateur d'ordinateur, infographiste, agence de marketing, webmaster, photographe, etc.

Grâce à la fréquence de rendez-vous dans l'année, les rencontres réseautage sont un outil dynamique pour vous permettre de combler rapidement un besoin précis urgent (compétences, ressources humaines, technique, finance, etc.) et de mieux surmonter les problèmes de la vie courante d'une entreprise.

POURQUOI UN RÉSEAU D'AFFAIRES DANS LE DOMAINE DE L'ESTHÉTIQUE ET DU BIEN-ÊTRE ?

Au Québec, le marché des soins personnels est représenté par 12 300 entreprises (3 538 salons d'esthétique, 1590 autres salons de beauté, 7 200 salons de coiffure, 400 spas) et emploie plus de 68 000 professionnels (dont 18 000 esthéticiennes, électrolystes et autres techniciennes beauté, 20 000 massothérapeutes).

Cependant, dans notre belle industrie, les opportunités de rencontres entre professionnels sont peu nombreuses au Québec. Dans les régions les plus éloignées de la province elles sont encore plus rares. Le domaine de la beauté-santé & bien-être est un secteur de pointe en constante évolution technologique, avec de nouveaux équipements, de nouvelles technologies et de nouveaux produits cosmétiques.

Rester connecté avec son domaine, demeurer à la fine pointe de son métier n'est déjà pas une chose si facile. Cela l'est encore moins dans les régions.

Aussi les problématiques entre les différents corps de métiers sont identiques, mais pourtant il y a peu ou pas d'occasions de se rencontrer, dans un intérêt commun. Que vous soyez propriétaire ou directeur(e) d'un institut ou d'un salon de coiffure, d'un spa, d'un salon multi-services, d'un médi-spa, favoriser davantage la synergie entre les différents types d'entreprises et les professions de l'industrie serait d'un grand intérêt à tous points de vue.

La Mission du réseau

La raison d'être du réseau Les Nouvelles Esthétiques Spa est avant tout de contribuer au développement des affaires et au rayonnement personnel de ses membres en favorisant les échanges, le réseautage, l'interaction entre les professionnels de l'industrie, tout en mettant en évidence les compétences et la qualité de service de chacun, pour une meilleure reconnaissance. Le réseau s'engage également à favoriser les échanges et la synergie avec les gens d'affaires locaux, consultants et formateurs compétents susceptibles d'aider et d'encadrer les membres du réseau dans la gestion et le développement de leur entreprise et ainsi contribuer grandement à leur succès.

- **Favoriser le réseautage entre les professionnels de l'industrie**, les gens d'affaires locaux, les coachs d'entreprise sur les bases de l'échange, de collaboration ou de formation.
- **Créer une synergie avec les professions connexes** à l'esthétique, professionnels de la santé, médecine et thérapies alternatives, entraîneurs sportifs, etc.
- **Promouvoir les échanges commerciaux** entre professionnels (fournisseurs, écoles et centres de formations, spas, instituts de beauté, cliniques médico-esthétiques, salons de coiffure, salons d'ongles, salons de massothérapie et salons multi-services.
- **Promouvoir la formation professionnelle et la qualité de services** par des conférences et des formations des meilleurs spécialistes.

Les Avantages du réseau

Le Réseau Les Nouvelles Esthétiques Spa :

- Favorise les échanges entre les membres.
- Propose des activités variées et enrichissantes.
- Permet de profiter de rabais auprès des fournisseurs et avantages exclusifs aux membres.
- Offre des occasions de visibilité pour votre entreprise, votre commerce.
- Vous met en relation avec des consultants pour vous aider au développement de vos affaires.
- Provoque les opportunités d'affaires et de partenariat.

Les Rencontres réseautage

18 événements programmés en 2014

au Québec Petit-déjeuner, lunch ou cocktail 5 à 7

Les principales activités du réseau selon la programmation :

- Conférence sur le thème par événement
- Carrefour d'opportunités d'affaires et de partenariat, animé par Sylvie Breton
- Ateliers de formation thématiques
- Mini salon 1 h 30 – rencontres avec les fournisseurs partenaires du réseau

LE CARREFOUR D'OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES ET DE PARTENARIAT

Le principe de base du «Carrefour» est que chaque participant pourra présenter :

1. Son entreprise et ses atouts.

2. Une offre de service :

Offre de services et le type de clientèle recherchée (présenter son salon, promouvoir un nouveau traitement, annoncer des promotions, invitation à une journée porte ouverte nouveauté, etc.

Une opportunité de collaboration ou partenariat (offre d'emploi, recherche travailleurs autonomes pour compléter votre offre de services, espace/cabine à louer dans votre salon, vente de commerce, etc.)

3. Un besoin pour le développement de son entreprise :

Besoin de professionnels pour votre entreprise, dans votre région (comptable, fiscaliste, notaire, avocat, agent d'assurance, conseiller hypothécaire, designer intérieur, webmaster, infographe, coach, consultant, etc.)

Les fournisseurs de l'industrie ne peuvent participer aux bourses d'échange pour faire la promotion de produits ou équipements qui sera possible pendant la période dédiée (rencontres fournisseurs mini Salon).

3 Événements de lancement

les lundis, de 11 h à 15 h

Région de Québec : 20 janvier 2014

Région de Gatineau : 27 janvier 2014

Région de Montréal : 3 février 2014

PROGRAMMATION

11 h	Accueil & Mini salon fournisseurs
11 h 30	Lunch-Conférence Comment augmenter facilement vos revenus et développer vos leins d'affaires ?
12 h 15	Le carrefour d'opportunités d'affaires et de partenariat
13 h 30	Mini Salon fournisseurs
14 h 45	Tirage de présence
15 h	Clôture de l'événement

Les créateurs du Réseau

Philippe Coquin, a été le directeur administratif des Nouvelles Esthétiques Paris, pendant plus de 10 ans. M. Pierantoni et toute sa famille ont su lui transmettre cette passion pour la beauté et le bien être et pour le métier d'esthéticienne. Philippe était également en charge des relations avec les éditions étrangères, ce qui l'a amené à voyager, dans les congrès partout dans le monde, lui permettant ainsi de mieux connaître l'industrie. Il est aussi conférencier et auteur d'un guide de gestion : «Comment créer et gérer son institut de beauté».

Gaëlle Mouster, directrice artistique de métier, œuvre dans le domaine des magazines et de la publicité depuis plus de 20 ans. En plus d'occuper le poste de rédactrice en chef des Nouvelles esthétiques Spa Canada, Gaëlle a une autre passion : le maquillage professionnel et est reconnue à l'international dans le monde du Body Painting. (7e au Championnat du Monde 2009).

Sylvie Breton, esthéticienne de formation, femme d'affaire, coach et conférencière, elle a fondé S & B Communications, en 1996. Visionnaire, dynamique et objective, elle a suivi des formations à travers le monde. Elle offre des services de coaching professionnelle et personnelle depuis 1996. Elle à donné de nombreuses formations et conférences au Canada, en France et au États-Unis. De 2009 à 2012, elle a été présidente du Réseau des Femmes d'Affaires du Québec, secteur de la Montérégie.

Devenir Membre

Cotisation annuelle : 195 $ + Taxes

Rabais de 50 $ pour les inscriptions avant le 4 février 2014

Calendrier des rencontres

(pouvant être soumis à changements)

RÉGION DE QUÉBEC

20 janvier – Québec

10 mars – Trois Rivières

28 avril – Lévis

23 septembre - Québec

3 novembre -Drummondville

17 novembre - Québec

RÉGION DE GATINEAU

27 janvier – Gatineau

24 mars - Ottawa

12 mai – Mont Tremblant

15 septembre – Val d'or

27 octobre – Montebello

10 novembre – Hull/Gatineau

RÉGION DE MONTRÉAL

3 février – Longueuil

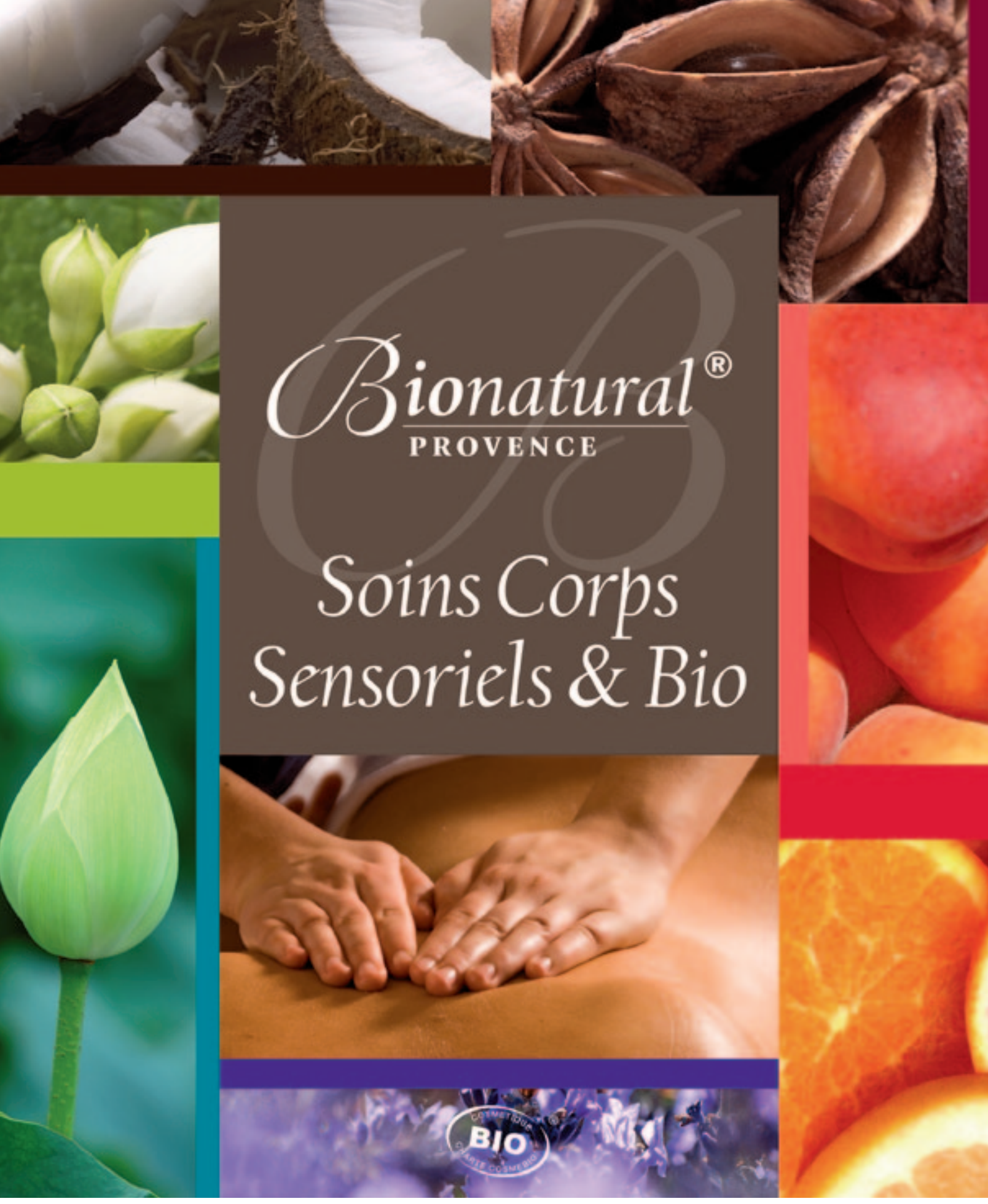
7 avril – Laval

26 mai – Montréal

8 septembre - Brossard

20 octobre – St Jérôme

24 novembre - Montréal

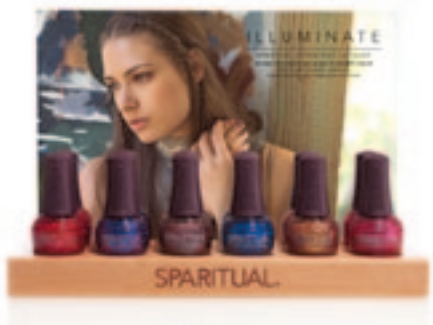


CJMB cosmétiques inc - 3608 boulevard Saint-Charles #20 - KIRKLAND (Québec) H9H 3C3
Tél. (514) 426 4020 - Sans frais 1 800 661 2562 - Toronto (416) 726-7558 - Internet : www.phyts.com - E-mail : info@cjmb.ca

Belmonda

1) ORLY - Collection TEMPS DES FÊTES 2013 - «Secret Society»

2) SPARITUAL - Collection HIVER 2013 - «Illuminate»



3) NORVELL - Pinceau bronzant

Pinceau bronzant ultra-doux qui libère une poudre dans ses poils au simple appui d'un bouton. Parfait pour obtenir un teint hâlé dans tous vos déplacements. À utiliser sur les jambes, les épaules, le décolleté et le visage. Embouts de rechange disponibles.

Belmonda / 1.866.647.4100

Bernard Cassière

En tant que précurseur de la cosmétique gourmande, Bernard Cassière a mis tout son savoir faire au service de cette nouvelle gamme corps axée sur la DETENTE & le PLAISIR :

- Plaisir de nouvelles textures ultra-gourmandes.
- Plaisir de nouveaux parfums exclusifs favorisant l'évasion et le voyage sensoriel.
- Plaisir de nouveautés ludiques et de caractère pour des soins corps à utiliser au quotidien.

3 étapes, 3 univers
- Gommage, modelage, nutrition
- Pina-Colada, Sucré-salé, Chaï

Groupe Soliderma / 514-928-9539

Vinosource Crème S.O.S yeux sensibles

CAUDALIE présente le soin Vinosource Crème S.O.S yeux sensibles qui hydrate, apaise et décongestionne la zone la plus fragile du visage en un seul geste. Sa formule sur mesure, sans huile et hautement naturelle (92 % d'ingrédients d'origine naturelle) offre un trio d'ingrédients exclusifs à CAUDALIE et issus de la vigne et du raisin.

L'eau de raisin bio®

Cette eau végétale est gorgée de substances naturellement actives. Elle contient des oligoéléments qui réduisent l'hyperréactivité cutanée et des sucres intelligents, les polysaccharides, qui captent l'eau et la conservent au cœur des cellules pour maintenir une hydratation optimale.

www.caudalie.com

Lait velours corps BODY MOIST

Toujours à l'écoute des femmes, les Laboratoires Suisses Hormeta s'inspirent de leurs besoins et créent un nouveau soin doux et voluptueux pour le corps : le Lait velours corps BODY MOIST, enrichi en actifs bio et naturels. Le complexe spécifique hydratant 100 % naturel assure une hydratation immédiate et durable. Les huiles bio d'argan et de macadamia possèdent des vertus pour lutter contre le dessèchement de l'épiderme. Le cocktail d'oligoéléments Hormeta participe au maintien d'un bon équilibre nutritionnel cutané. Le corps est bien hydraté, enveloppé de douceur !

Les importations Alain inc.

1-800-363-9399 / www.hormeta.ca

Gommage Doux et un Masque aux huiles essentielles

Karin Herzog, leader suisse en soins de beauté, illumine votre teint avec un Gommage Doux et un Masque aux huiles essentielles. Reconnue pour ses soins d'oxygène, Karin Herzog présente ce duo beauté qui laisse la peau illuminée, tonifiée et énergisée pour un teint radieux.

Le Gommage Doux agit tout en douceur et laisse une peau au grain affiné, douce et lumineuse. Avec sa composition de marbre blanc, dont chaque morceau a été finement broyé et arrondi, ce gommage enlève les impuretés de la surface de la peau, ainsi que les cellules mortes.

Bénéfices : les crèmes Karin Herzog, appliquées après ce gommage, sont

encore mieux absorbées par la peau. Le Masque aux huiles essentielles donne une peau fraîche et resplendissante. Il combat l'aspect fatigué ou tiré grâce à ses 2 % d'oxygène, sa vitamine A neutre et ses oligo-éléments. La subtile combinaison d'huiles essentielles de pamplemousse, d'orange et de mandarine ravive le teint et tonifie la peau, en plus de réduire le vieillissement cutané. Bénéfices : le teint de la peau s'illumine, s'éclaire et la peau se regonfle.
karinherzogcanada.com

Sublimez votre regard en 30 jours

Nous aimerions toutes avoir le regard de braise de la grande Greta Garbo. Grâce à Double-cils, un produit qui a fait ses preuves dans plus de 100 pays à travers le monde et ce, depuis plus de 40 ans, c'est maintenant chose possible. Les cils ont d'abord une fonction de protection de l'œil et de sa muqueuse, mais ils ont surtout un attrait esthétique indéniable.

Double-cils est une solution thixotropique légère qui agit avec une grande efficacité sur l'épaisseur et la longueur de l'arc des cils, se traduisant par un raccourcissement de la phase télogène de la vie du cil (phase de chute) au profit des phases anagène et catagène (naissance et pousse).
Double-cils favorise la stimulation de la pousse des cils, en les gainant, les protégeant, les renforçant, grâce à un actif issu d'un complexe glucidique dont l'efficacité a été prouvée, un acide aminé et la vitamine B2 agissent aussi favorablement sur le processus de la pousse capillaire. Son efficacité est nette et visible après 1 mois seulement, même sur les sourcils.
Double-cils est incolore et se pose comme un mascara, mais le soir, sur des cils parfaitement démaquillés afin qu'il agisse durant votre sommeil.
Double-cils est un soin spécifique qui possède une triple fonction : renforcer, allonger et épaissir les cils.
www.massonltd.com.

Préserver la jeunesse du regard

Préserver la jeunesse de son regard exige des soins ciblés particulièrement performants. Sothys innove encore une fois en proposant 3 nouveaux produits qui s'attaquent à ce problème :
Le Soin Regard multi-actions est composé d'extrait d'alfalfa, d'un complexe anti- cernes, anti-poches (extrait de frêne et de silicium), d'extrait de lin 2e génération exclusif à Sothys et d'une fleur des montagnes issue de cellules souches végétales aux propriétés protectrices, hydratantes et régénérantes.
Le Roll-on anti-poches / anti-fatigue est doté d'un complexe végétal aux extraits de graines de lupin, de lin et de fleur des montagnes préservant l'apparition et l'accentuation des rides, des cernes et des poches.
Le Correcteur anti-cernes est composé de pigments d'origine minérale, de vitamine PP, d'extrait de levure, de lin et de fleur des montagnes. Cette émulsion poudrée est enrichie d'actifs sélectionnés pour leur action spécifique sur les rides.
La gamme Contour des Yeux est disponible en institut à travers le Canada.
1 800 361-3004.

NOUVEAU Herbal DETOXSOAK ™

"Total Body Health commence avec les pieds". Un service autonome, 15 minutes de DETOXSOAK ™ bain de trempage. Ce service peut être ajouté à un service de pédicure. Herbal DETOXSOAK ™ service contient les propriétés anti-oxydantes naturelles de la vitamine E, l'huile de graines de grenade, de la vitamine C et les avantages d'hydratation de l'huile d'argan ainsi que du sulfate de magnésium et plus.
Summum Beauté International :
Siège social St-Hubert , 1-800-361-3739

Cuccio Color Pro - Collection Néon

8 couleurs x2

Cuccio Naturalé

Nettoyant & adoucisseur à cuticule nouveau format 4 oz, très économique, à base d'huile d'olive & aloe vera.

Cuccio Naturalé

Savon de trempage purifiant pour manucure 8 oz. Nettoie & rafraîchit.
Summum Beauté International :
Siège social St-Hubert , 1-800-361-3739

Laissez la nature vous démaquiller

CAUDALIE présente sa nouvelle ligne de démaquillants hypoallergéniques qui démaquille, nettoie et tonifie la peau. Ces quatre produits, formulés à 94 % d'ingrédients naturels, offrent une gamme unique issue de la vigne et du raisin.
Eau micellaire démaquillante à l'eau de raisin bio et camomille, hypoallergénique.

Le démaquillant des peaux et yeux sensibles.
Véritable rituel de beauté, cette eau micellaire nettoie et démaquille en un seul geste le visage et les yeux, même les plus sensibles. Sans savon, elle respecte l'équilibre naturel de la peau. En plus d'être parfaitement nettoyée, la peau est intensément hydratée et apaisée grâce à l'eau de raisin bio exclusive CAUDALIE.
Formulée à 97,5 % d'ingrédients d'origine naturelle.

Lait démaquillant douceur à l'amande douce et bleuet, hypoallergénique.
Quand le démaquillage se fait caresse. Velouté, ce lait nettoie et démaquille en douceur le visage et les yeux, même les plus sensibles. Riche en actifs nourrissants et apaisants, il protège la peau du dessèchement et lui procure un confort immédiat et durable.
Formulé à 98,8 % d'ingrédients d'origine naturelle.
www.caudalie.com

Une manucure sans bavure en un temps record!

Vos ongles ont besoin d'un coup d'éclat mais vous êtes pressée par le temps? Pas de problème, Mavala vient à la rescousse avec l'Huile sèche-vernis qui permet de sécher votre manucure en un temps record et de prendre soin de vos cuticules du même coup.
Grâce à son ingrédient-vedette, l'huile de coton, une huile végétale aux propriétés exceptionnelles, particulièrement riche en oméga-6 (plus de 50%) et en stérols, cette huile est un excellent agent restructurant et antioxydant pour la peau. Idéale pour les peaux et les cuticules sèches, elle nourrit et assouplit tout à la fois. Renferme aussi de la vitamine E, un antioxydant très puissant.
En une seule application rapide, ce produit sèche le vernis et prend soin du pourtour de l'ongle. Finie l'attente…une très petite quantité suffit à sceller le vernis et la couleur pour un résultat impeccable à chaque fois. Non grasse, l'Huile sèche-vernis donne à vos ongles un fini brillant et non collant.
Mode d'emploi ultra simple : Après la pose de votre vernis, attendez quelques instants. Puis, appliquez rapidement sur toute la surface de l'ongle l'Huile sèche-vernis et débordant légèrement sur le contour de l'ongle en tenant le pinceau à plat sans faire de pressions. Laissez agir quelques dizaines de secondes et le tour est joué!
Présentation : bouteille de 10 ml avec pinceau applicateur.
www.massonltd.com.

Base lissante velours

La Base lissante velours Avant Première sublime le teint, facilite l application du fond de teint et fixe le maquillage. Sa texture inédite en bio et transparente lisse le grain de la peau et lui donne un toucher soyeux. Son fini mat prolonge la tenue du maquillage. Sa composition à base de silice et d huile d onagre bio, matifie la peau et lui apporte un toucher doux et soyeux.
Summum Beauté International :
Siège social St-Hubert , 1-800-361-3739

Poudre de soie

Touche finale ! Un nuage de poudre soyeuse pour un teint seconde peau… La Poudre de soie s adapte à toutes les carnations. Aussi soyeuse que légère, sa texture aérienne glisse sur la peau et matifie le teint tout en fixant le maquillage toute la journée, pour un teint sublimé par le naturel !
À déposer après un fond de teint ou un soin quotidien, grâce à la houppette ou au pinceau poudre n°1 Couleur Caramel, pour un teint radieux…
Formule exclusive à base de mica, de silice et d amidon de riz bio. Cette poudre est d une finesse extrême.
Elle est composée de 90 % de minéraux, sans talc.
Summum Beauté International :
Siège social St-Hubert , 1-800-361-3739

Coffret Aqua Phyt's

Au quotidien, la peau doit combattre des agressions journalières et saisonnières qui perturbent ses mécanismes naturels d'hydratation et diminuent sa réserve en eau. Les Soins Aqua Phyt's offriront hydratation et fraîcheur à votre peau. Une ligne de cosmétiques plaisir, aux textures onctueuses et légères. Des actifs puissants d'origine naturelle. Un délicieux rituel d'hydratation Bio, à l'Acide Hyaluronique d'origine végétale. Une gamme qui répond aux attentes de tous les types de peaux déshydratées.
Composition du coffret :
•1 Crème Hydratante (40 g) ou 1 Fluide Hydratant (40 g)
•1 Masque Hydra'Gel (40 g)
•1 Eau Micellaire Hydratante Offerte (30 ml) !
CJMB Cosmétiques Inc
1 (800) 661-2562 / www.cjmb.ca

Naturellement Glamour !

Teinte froide, à la fois glamour et tendance, l'Ombre & Lumière Bleu Saphir s'empare de votre regard et s'impose tel un joyau. A utiliser sans complexe, elle électrise et

illumine vos yeux tout en sensualité. L'Ombre & Lumière Douceur Camel ravira tout en discrétion les adeptes du naturel et du minimalisme chic. Chaleureuse et charnelle, elle réchauffera votre regard avec la plus grande douceur.

CJMB Cosmétiques Inc
1 (800) 661-2562 / www.cjmb.ca

ARTDECO Collection Automne/Hiver Esprit Asiatique

La beauté à la rencontre de la mode inspirée par Talbot Runhof. Exclusivité, passion, beauté parfaite et précision sont l'essence de ce look féminin et chic.

Dupuis Magna Cosmétiques Intl. Inc.
1-800-363-9461
www.dupuismagna.com

WHITE RESOLUTION

Découvrez "WHITE RESOLUTION", le nouveau programme antitaches et anti-âge d'Héliabrine dont l'efficacité sur la réduction significative des taches est prouvée. Le programme se décline en trois produits, Crème, Sérum et Lait Corporel. Trois formules ultra-actives qui contribuent à corriger les signes de l'âge (taches brunes, perte de fermeté, rides et teint anémié). Jour après jour le teint est plus uniforme, la peau est plus souple, plus lisse, plus ferme et retrouve une luminosité exceptionnelle.

Importé de Monaco par Laboratoire Larima
1-800-387-1990 / 450-979-2715
www.larima.ca

Terra - la science contre la cellulite

Terra - Masque cellulite

Masque corporel thermoactif contenant de la fisétine et de la frambonine relâchées par les phosphatidylcholines qui facilitent la pénétration des ingrédients dans les tissus pour combattre les problèmes disgracieux visibles de la cellulite. Agit sur les dépôts de gras pour améliorer le tonus de la peau. Professionnel 500 ml.

Vagheggi Canada
1 800-363-0156 / www.vagheggicanada.com

Sérum et Crème Régénérateur 5A & 5C

Retardent le vieillissement des cellules souches en stimulant leur vitalité et en les protégeant de l'environnement. La régénération en profondeur !

Des actifs innovants : Extrait de cellules souches végétales

5A Crème régénératrice cellulaire

Renouvellement et protection cellulaire. Dès l'apparition des signes de l'âge. Augmente l'activité des cellules souches cutanées et les protège des méfaits des U.V. Protège du vieillissement prématuré. Maintient l'hydratation de la peau. Revitalise la peau et la lisse.

5C Sérum régénérateur cellulaire

Actions : Augmente l'activité des cellules souches cutanées et les protège des méfaits des U.V. Lisse les rides, affine le grain de peau, unifie le teint, apaise et hydrate. Nourrit, protège et réconforte l'épiderme. Prévient du vieillissement prématuré. Préserve l'hydratation de la peau et l'apaise. Régénère l'épiderme.

Appliquer le matin et/ou le soir avant la crème de soin (5, 5A, 5B) sur le visage et le cou.

Groupe CH International, Distributeur exclusif
Maria Galland Paris / 1.800.361.9258
450.971.7171

Esthederm

La Mousse Pureté est une mousse à la texture fraîche et légère qui nettoie en douceur la peau tout en la démaquillant pour obtenir une peau nette et sans aucune brillance. Quant au Lait Soin Solaire, celui-ci active le processus naturel de pigmentation pour un bronzage renforcé et permet donc à la peau de s'adapter plus rapidement au soleil.

www.esthederm-canada.com

Micha Lash

MICHA LASH est une Compagnie Canadienne de produits d'extentions de cils. Beauté Sy-Ra-Vi/CFD Fantaisies est fière de représenter cette marque au Québec. Notre formation de 2 jours et demi respecte tous les critères de Santé Canada concernant la formation en extensions de cils. La colle est de haute technologie, avec une adhésion rapide, fabriquée aux Etats-Unis à prix très abordable. Notre ligne de produits MICHA LASH est offerte à des prix exeptionnellement abordables afin que nos Techniciennes puissent en faire une profession lucrative tout en respectant le budget de leur clientèle.

Beaute Sy-Ra-VI / Tel.: (450) 478-6396

Vous avez dit Crème CC ?

Par Isabelle Villeneuve

Au cours de ces 2 dernières années, l'univers de la beauté et du soin a été secoué par l'arrivée des Crèmes BB - on dit BB Creams chez les accros ! - crèmes tout-en-un débarquant tout droit d'Asie. Celles-ci ont vite volé la vedette aux crèmes teintées. Mais voilà, les Crèmes BB sont en train de se faire détrôner par… les Crèmes CC. Exit les Beauty Balms ! Voici une version améliorée, offrant plus de bénéfices que leurs grandes sœurs.

CC pour Correction Couleur

Les Crèmes CC viennent tout droit de la Corée, tout comme les Crèmes BB. Les initiales CC veulent dire Correction Couleur.

En gros, les Crèmes CC vont plus loin que les Crèmes BB. Une Crème CC est une crème correctrice spécialisée alors qu'une Crème BB est une crème généraliste. En détails, les Crèmes CC font tout mieux que les Crèmes BB et, en prime, elles réparent les dommages et éclaircissent le teint. Alors que les Crèmes BB parviennent à camoufler les défauts de la peau, les Crèmes CC, elles, les réparent. L'effet le plus spectaculaire concerne l'éclat du teint.

Voici les promesses les plus fréquentes des Crèmes CC :

- L'éclaircissement du teint avec des propriétés éclaircissantes pour le visage et une diminution de la couleur des cernes pour le contour de l'œil. Le teint est donc lumineux, plus net aussi.
- Une action réparatrice (anti-âge, anti-fatigue par exemple) contrairement aux Crèmes BB qui, elles, floutent seulement les imperfections.
- L'hydratation prolongée avec une composition qui contient de l'acide hyaluronique ou d'autres hydratants.
- Une couvrance plus naturelle qu'avec les Crèmes BB. L'effet plâtre des Crèmes BB est donc évité.
- Une texture plus légère pour mieux les travailler. Aucune sensation de lourdeur sur la peau, donc !
- Un fini mat, puisqu'elles sont garanties sans huiles.
- Une seule teinte qui s'adapte à tous les teints.
- Éventuellement, une protection solaire plus importante que dans les Crèmes BB pour prévenir le vieillissement cutané de la peau.

Une Crème CC reste un produit camoufleur mais les formulateurs lui ajoutent une dimension réparatrice/correctrice. C'est un soin à l'action bien plus profonde qu'une Crème BB, avec un effet camouflage instantané doublé d'une action réparatrice/correctrice à court ou moyen terme.

Crème CC pour le contour de l'œil

Zone extrêmement fragile et vulnérable, le contour de l'œil se marque généralement plus rapidement que le reste du visage. Rides, cernes, poches, paupières froissées, manque d'éclat…

Pour un effet camouflage immédiat et une action ciblée sur la plupart de ces préoccupations : choisir une bonne Crème CC. Effet rajeunissant immédiat garanti !

Aujourd'hui, Laboratoire Dr Renaud, expert des soins anti-âge, propose un soin CC Crème de texture légère et non grasse. Véritable soin prodige, sa formule contient une nouvelle technologie 100 % minérale de pigments correcteurs pour un effet immédiat : éclat et diminution de l'apparence des cernes et des poches instantanés !

Cette technologie permet aussi au produit de s'adapter à tous les teints. Plus de mal de tête pour trouver la couleur qui vous convient !

Un actif défroissant, extrait de l'Arbre à soie, efface les marques de fatigue selon un processus triple : élimination des toxines qui ralentissent le fonctionnement des cellules, élimination de la lipofuscine qui contribue à rendre le teint terne, et augmentation de la mélatonine dans les cellules de la peau pour une réparation optimale.

De l'acide hyaluronique permet non seulement d'hydrater la peau mais aussi de la repulper, favorisant ainsi la diminution des zones d'ombre sur le visage pour un éclat maximal. Des extraits végétaux aident à décongestionner et à relancer la microcirculation.

Et la crème de la crème ?
Un effet frais à l'application - non seulement très agréable mais aux vertus stimulantes – grâce à un applicateur en céramique dont la forme permettra une application dans les règles de l'art – pas de frottements ni de tiraillements. Un dernier petit conseil : à consommer tous les matins sans modération, seule ou avant le maquillage !

Laboratoire Dr Renaud
1 800 361-0352 (Canada)
1 800 361-3695 (USA) / www.ldrenaud.com

FORMULÉE AVEC UNE TECHNOLOGIE OPTIQUE DE PIGMENTS HAUTE-DÉFINITION AINSI QUE DES INGRÉDIENTS ANTI-ÂGE* ULTRAPERFORMANTS

Crème CC

Soin multi-correcteur instantané regard

1. Illumine et décongestionne le contour de l'œil
2. Stimule et rafraîchit grâce à son embout céramique
3. Estompe l'apparence des cernes, des poches et des ombres
4. Dissipe les marques de fatigue
5. Diminue l'apparence des rides et ridules
6. Détoxifie

6 actions en 1 seul soin

Pour un regard éclatant, lumineux et reposé !

Laboratoire **Dr Renaud**

1 800 361-0352
ldrenaud.com

*Dans un sens cosmétique

Dans vos poches... Payez-vous d'abord !

Par France Bourgie, B.A.A., M. Fisc

On entend de plus en plus parler de ce concept d'épargne en matière de finances personnelles : épargner en se payant d'abord. Cependant, peu de gens l'ignorent ou encore le mettent en pratique dans la gestion de leur budget.

Le manque d'épargne est un problème de société omniprésent et a des conséquences néfastes dans les finances personnelles et dans la planification de la retraite. Selon les résultats d'un sondage effectué par Question Retraite, près d'un répondant sur trois (31 %) voit l'épargne comme une privation alors que 40 % des travailleurs trouvent qu'épargner pour la retraite est décourageant, car les montants nécessaires sont trop élevés.

Se payer d'abord est une méthode qui consiste à «se verser» une partie de ses gains dans un compte d'épargne avant toute chose. Après s'être «payé» soi-même, on utilise le reste du revenu net disponible pour payer les dettes et les dépenses courantes. Cette vue de l'esprit force ainsi, en quelque sorte, à prioriser l'épargne dans le budget, jusqu'à ce que celle-ci devienne une habitude.

«Mettre de l'argent de côté, alors que nous avons des dettes à payer !» objecteront certains. En fait, cette méthode vise d'abord à inverser de mauvaises habitudes par rapport à l'argent ancrées dans nos comportements. Il est facile de dépenser ce que l'on gagne.

D'emblée, la plupart des gens diront qu'ils ne gagnent pas assez pour épargner. C'est vrai, car si on attend d'avoir des surplus budgétaires pour le faire, cela n'arrivera jamais, c'est assuré. Alors, autant épargner en premier et être ainsi «contraint» de revoir ses dépenses discrétionnaires (sorties, restaurant, tabac, alcool, habillement, produits de beauté).

Comment se payer d'abord ?

• Dresser la liste de vos objectifs, à court, moyen et long terme. Sans but, on ne sait trop pourquoi on épargne.
• Déterminer le montant de votre fonds d'urgence. En principe, ce fonds devrait représenter de trois à six mois de votre salaire net et vous permettre de parer aux imprévus.
• Déterminer le montant à épargner régulièrement, que ce soit 5 % ou 10 % de votre salaire brut. Qu'importe le montant, vous l'augmenterez progressivement. Il s'agit d'établir un plan d'épargne, le maintenir et le réviser. Le secret de la réussite réside dans l'effort et la persévérance.
• Programmer le virement automatique de votre compte courant à un compte d'épargne libre d'impôt (CELI), jusqu'au maximum de vos droits admissibles. Ainsi, vous éviterez de payer de l'impôt sur vos revenus de placements générés par vos accumulations.
• Payer les dettes et les dépenses courantes.
• Diminuer les dépenses discrétionnaires.
• Renflouer rapidement votre compte d'épargne lorsque les fonds sont utilisés.
• Augmenter le montant de votre épargne dès que votre situation financière s'améliore.

Vous découvrirez les bienfaits de cette stratégie efficace et la tranquillité d'esprit qu'elle procure lorsque votre fonds d'urgence sera garni et, par la suite, l'atteinte de vos objectifs financiers à court, moyen ou long terme. Commencez tôt, le temps jouera en votre faveur.

France Bourgie est fiscaliste et dirige sa propre entreprise, Fiscalité Cible qui offre des services-conseils avisés et des recommandations appropriées afin d'aider les entreprises et les particuliers du Québec à mieux cibler leurs besoins en matières fiscales et comptables.
fbourgie@fiscalitecible.com
Tél. 450 922-6474

INFINIBLANC

2 en 1 :

ÉCLAIRCISSANT ET ANTI-ÂGE

AUJOURD'HUI,
Maria Galland vous propose une gamme exceptionnelle, **éclaircissante et anti-âge.**

Soin 2 en 1, anti-âge et anti-pigment, il réduit les altérations dues à l'âge comme les pigmentations irrégulières, les rides et ridules, et prévient leur apparition.

Trois produits innovants et un Soin Professionnel parfaitement assortis, composés de **son Complexe actif exclusif MARIA GALLAND le « POWER BRIGHTENING » :**

- Peptides Biomimétiques (anti-âge)
- extrait d'Oseilles Canadiens
- Fleur de Narcisse

pour un effet dépigmentant et éclat du teint durable

GROUPE CH

Pour plus d'informations, nous vous invitons à nous contacter :
Groupe CH International, Distributeur exclusif Maria Galland Paris
1.800.361.9258 - 450.971.7171 - esthetique@mgalland.com

Comment préserver l'éclat de la peau ?

Par le Dr Taketsugu TADOKORO, Directeur du Département de Dermatologie de l'Hôpital d'Osaka (Japon)
et le Dr Frédéric BONTÉ, Directeur de la recherche LVMH pour Guerlain.

Pourquoi les soins agissant sur l'éclat sont-ils si importants pour la beauté de la peau ?

Pr T. Tadokoro : Récemment, le développement de la photothérapie, qui utilise des sources de lumière telles que le laser nous a ouvert de nouvelles voies thérapeutiques pour traiter les troubles pigmentaires. Cependant, il existe encore des cas pour lesquels ce type de traitement ne peut être utilisé. Pour les taches induites par le vieillissement par exemple, plusieurs traitements mécaniques, comme les peelings, ont prouvé leur efficacité, mais ce type de traitements, dont la photothérapie, peuvent parfois provoquer un stress cutané. De plus, ces traitements exigent du temps et de l'argent puisqu'ils se pratiquent en milieu hospitalier. Il est donc important de pouvoir proposer des soins éclat, à effet anti-âge, qui s'utilisent facilement au quotidien et en toute sécurité.

Dr F. Bonté : Les produits dits éclat sont des produits destinés à homogénéiser et uniformiser le teint, mais aussi des produits qui vont permettre au visage de laisser transparaître une lumière parfaite, sans aucun défaut. Ils permettent également à la peau de réfléchir parfaitement la lumière. La lumière qui touche la peau doit, en effet, être réfléchie de façon uniforme. Comme la couche cornée est translucide, la moindre irrégularité sur l'épiderme va légèrement dévier le rayon lumineux et ainsi révéler les imperfections. Depuis la nuit des temps, l'homme a cherché des moyens d'améliorer la pureté de son image en termes de couleur et de luminosité. La principale méthode utilisée pour uniformiser sa peau était le maquillage, le but étant d'obtenir la couleur blanche de la farine de blé, tout un symbole. Mais les progrès réalisés en cosmétologie, ces dernières années, nous ont permis de comprendre que nous pouvons agir sur la pigmentation naturelle de la peau sans avoir recours à des artifices aussi simplistes.

Quelle est l'influence de l'environnement sur la carnation et le teint ?

Pr T. Tadokoro : Le soleil est, sans conteste, le facteur environnemental le plus important. La lumière du soleil contient des rayons ultraviolets, connus pour leur action déterminante sur la pigmentation et le vieillissement cutané. Si la lumière solaire entraine une pigmentation immédiate et différée due aux coups de soleil, elle constitue également un facteur déclenchant et aggravant dans certaines formes de désordres pigmentaires. Mais n'oublions pas que le soleil joue un rôle important dans la synthèse de la vitamine D par la peau. Ainsi, ne peut-on pas l'éviter complètement au quotidien. C'est pourquoi il est nécessaire d'utiliser un agent anti-tache efficace pour préserver la carnation et le teint.

Dr F. Bonté : La principale découverte de ces dix dernières années concerne la responsabilité de l'environnement, des rayons UV, de la pollution et des stress internes et externes sur les défauts de pigmentation. Ceux-ci pouvant aller de l'apparition des taches brunes ou, plus subrepticement, à des modifications profondes qui donnent un teint terne ou brouillé. L'influence de l'environnement sur le comportement des gènes, appelé aussi épi-génétique, est d'une importance capitale. Tous ces facteurs de stress modifient la transmission normale des signaux entre les cellules, par stimulation ou désactivation des mécanismes physiologiques normaux. Ceci entraine un dysfonctionnement local et l'apparition d'excès de mélanine, d'imperfections et de faiblesses localisées de la peau.

Dans quelle mesure la pigmentation de la peau est-elle liée aux gènes ? Existe-t-il des spécificités ethniques ?

Pr T. Tadokoro : Les récentes avancées de la biologie moléculaire ont mis en évidence de nombreuses anomalies génétiques dans le cas des dyschromies comme l'albinisme par exemple. On pense également qu'outre le rayonnement solaire, c'est une prédisposition génétique qui génère des lésions pigmentaires telles qu'éphélides et chloasma, mais les mécanismes de ces phénomènes restent mal connus. La carnation diffère selon l'origine ethnique car la quantité de mélanine contenue dans la peau est variable, tout comme varient les fonctions des protéines associées à la mélanine. Dans ma précédente étude sur les effets du rayonnement ultraviolet sur la peau humaine, étude menée en collaboration avec le NIH et la FDA aux Etats-Unis, nous avons observé, entre les races, des différences de pigmentation, les protéines associées à la mélanine et le processus de réparation de l'ADN dans l'épiderme.

Dr F. Bonté : L'origine ethnique influence indubitablement la pigmentation de la peau et le teint. Les peaux asiatiques et japonaises sont manifestement plus sujettes aux taches qu'aux rides, à l'inverse des peaux caucasiennes. Nous (LVMH Recherche) avons récemment organisé des symposiums scientifiques au Japon et en Chine pour présenter nos études sur les particularités ethniques, notamment des différences quant aux cibles biologiques touchées par le vieillissement. La structure de la mélanine, les défenses de l'organisme contre les radicaux libres et la sensibilité au stress sont des éléments clefs qu'il faut prendre en compte.

Quelles sont les dernières découvertes en matière de contrôle de la pigmentation cutanée ?

Pr T. Tadokoro : Dans notre dernière étude, nous avons constaté que l'expression des protéines mélanosomales augmentait dans les 24 heures qui suivaient l'irradiation UV, et que le taux d'augmentation de la tyrosinase, l'enzyme la plus critique pour la synthèse du pigment, était similaire quelle que soit la race. Ces observations suggèrent que la pigmentation de la peau humaine est la manifestation du processus post-transcriptionnel et de l'activation de la tyrosinase. La prolifération des mélanocytes commençait à s'accroitre au bout d'une semaine. Pendant ce temps, la pigmentation visible augmentait clairement, sans que nous ayons pu mettre en évidence une augmentation significative de la quantité de mélanine. Ceci est principalement dû à la redistribution de la mélanine existante vers la surface de la peau. À mesure que la quantité de mélanine diminue dans la couche basale, une synthèse spontanée de mélanine s'effectue.

Dr F. Bonté : Les découvertes les plus récentes portent principalement sur la production de mélanine et les voies qui mènent à l'activation de la mélanogénèse. Les médiateurs produits par tous les constituants de l'environnement mélanocytaire, associés à ces produits par les mélanocytes pour influencer d'autres cellules, déterminent les voies stratégiques à contrôler pour obtenir une peau transparente et lumineuse. De récentes études ont fourni de plus amples informations sur les gènes clés impliqués à chaque étape de la formation, du transport et de la maturation de la mélanine dans les mélanosomes. Grâce à la découverte d'un nouveau principe actif, qui contrôle à la fois la pigmentation de la peau et ses propriétés optiques, il semble possible aujourd'hui d'obtenir, par d'autres moyens, des résultats cliniques très visibles sur la pureté et la luminosité générale de la peau.

Quel est le rôle des kératinocytes dans l'obtention d'une peau claire ?

Pr T. Tadokoro : Sous l'effet d'irradiations UV, les kératinocytes libèrent des cytokines, telle la MSH, qui stimulent la synthèse de mélanine dans les mélanocytes par signalisation paracrine. Les mélanocytes transfèrent alors les mélanosomes chargés de mélanine vers les kératinocytes, qui vont dégrader les mélanosomes. Ces derniers se diffusent ensuite vers la surface de la peau. La répartition de la mélanine dans les kératinocytes, notamment dans les couches superficielles de la peau, joue un rôle très important dans la détermination de sa couleur visible. Pour obtenir une peau blanche et lumineuse, il faut non seulement diminuer la synthèse de mélanine dans les mélanocytes, mais aussi empêcher la libération de cytokine par les kératinocytes et favoriser la dégradation de la mélanine présente dans les kératinocytes.

Dr F. Bonté : De nombreuses études sur les mélanocytes ont montré comment se forme le pigment mélanique. Des travaux plus récents ont mis en évidence l'importance des kératinocytes pour la transparence de la peau et la répartition uniforme du pigment. Cellules principales de l'épiderme (en nombre), les kératinocytes sont la cible du rayonnement UV. Les messages (médiateurs) qu'ils transmettent aux mélanocytes constituent ainsi un maillon essentiel dans le contrôle de la pigmentation de la peau.

© ra2 studio - Fotolia.com

Qu'est-ce que le Coaching ? Pourquoi travailler avec un coach?

par Sylvie Breton

Le Coaching… Pourquoi ?

Vous inspirer à être en action et optimiser votre entreprise avec le coaching.

Vous offrir un encadrement pour la réussite de votre entreprise.

Parce que vous êtes des entrepreneurs, et que vous êtes engagés à créer une équipe d'employés épanouis, engagée et inspirée. Vous voulez que vos clients et vos employés se sentent importants et qu'ils saisissent que c'est un privilège d'être coachés par vous et/ou de faire partie de votre entreprise.

Vous avez à cœur de réussir ce que vous entreprenez dans votre organisation et pour vous-mêmes. Vous souhaitez sincèrement être heureux, en santé et que votre situation financière soit saine. Vous désirez avoir du plaisir avec vos clients, vos collègues, vos collaborateurs, vos amis, ainsi que votre famille.

En d'autres termes, vous êtes engagés à avoir une influence positive sur votre environnement et vous devenez une source d'inspiration pour tous ceux qui vous entourent.

OBJECTIF DU COACHING :

- Augmenter vos revenus et découvrir les points clés pour le succès de votre entreprise.
- Créer un plan stratégique en marketing pour augmenter sa clientèle et faire un suivi hebdomadaire pour la rentabilité.
- Établir un plan d'action clair et précis.
- Apprendre à vous fixer des objectifs spécifiques et mesurables.
- Apprendre à prioriser vos objectifs et planifier comment les atteindre.
- Maîtriser le service à la clientèle et l'importance du suivi client
- Transformer ces rêves et vos buts en réalité !

Qu'est-ce que le coaching professionnel et personnel ?

Le coaching c'est un partenariat entre un coach et un individu engagé à transformer des domaines de sa vie pour le développement de son potentiel. Il vise l'atteinte plus rapide et plus

efficace d'objectifs d'affaires ou de cibles de développement personnel et professionnel.

Le coaching implique l'idée qu'on est vraiment décidé à obtenir de meilleurs résultats que ceux que l'on a présentement. Le coach est un partenaire qui prend à cœur le projet de réussite ou de transformation. Les clients avec qui nous travaillons, établissent de meilleurs objectifs de santé physique et financière, se maintiennent davantage en action, prennent de meilleures décisions et utilisent beaucoup mieux leurs talents naturels. Dans une certaine mesure, le travail d'un coach ressemble à celui du coach d'un athlète ou de l'imprésario d'un artiste. Depuis longtemps déjà, ces personnes et, depuis quelques années, des gens d'affaires et des cadres ont pris conscience qu'ils gagnent à travailler avec un coach qualifié. Celui-ci les aide à mieux cerner les bonnes cibles et à travailler plus efficacement pour les atteindre. Et souvent, le coaching les amène à équilibrer davantage leur vie et à améliorer leur bien-être.

Les qualificatifs du Coach ?

Le coach focalisera sur ce qui est le plus important pour son client. Il oriente ses clients vers ce qui leur permet d'obtenir de meilleurs résultats plus rapidement. Le Coach lance des défis souvent plus stimulants que ceux que vous vous donneriez vous-mêmes. Il parle sans détour. Le coach propose des outils et un cadre de travail appropriés. Le Coach partage avec lui ses points de vue, ses idées, ses observations sur la situation. Il explore les possibilités qui s'offrent à eux et le client examine les meilleures stratégies. Le client, ou le coaché, demeure maître à bord et c'est son jugement qui prévaudra. Le coach mettra à sa disposition toute son expérience, ses connaissances, ses habiletés et son réseau afin d'aider à réussir ce qu'il veut entreprendre.

Qu'est-ce qu'un coach ?

Le rôle du coach :

Être une écoute engagée pour que son partenaire atteigne ses buts et ses objectifs avec aisance et clarté.

Le coach joue le rôle d'un GPS : il cerne, avec son client, le résultat que celui-ci veut atteindre et ce, dans un temps déterminé. Ensemble, ils définissent le point A et, à l'aide d'outils bien concrets, le coach le guide, le supporte et prend des moyens utiles pour le faire arriver avec succès au point B, son résultat souhaité.

Beauté Médic
L'expérience fait la différence

GRANDE VENTE

Ne manquez pas la chance d'économiser jusqu'à 50% sur certains équipements et produits :

- IPL
- Oxygénothérapie
- Ultrason
- Radiofréquence
- Microdermabrasion
- Pressodermie
- Cosmétiques
- Et plusieurs autres

Plusieurs équipements démonstrateurs et usagés, en excellente condition, seront aussi en liquidation

Premiers arrivés, premiers servis !

Une journée seulement !
Lundi le 21 octobre de 10h à 16h

Un rendez-vous à ne pas manquer pour économiser gros ! Plusieurs prix à gagner...

Adresse : 95 Henri-Bourassa Ouest, Montréal, Québec, H3L 1M8
www.facebook.com/BeauteMedic

BEAUTÉ MÉDIC VOUS OFFRE UN VASTE CHOIX D'ÉQUIPEMENTS DE QUALITÉ À PRIX ABORDABLE
AVANT D'ACHETER AILLEUR, APPELEZ-NOUS!
www.beautemedic.com - infos@beautemedic.com
514.609.6383 - 1 877.449.6383

Pris dans le sens sportif du terme, le coach est une personne qui facilite l'expérimentation orientée vers le développement de nouvelles habiletés. Dans le contexte du coaching personnalisé, les coachs professionnels sont entraînés pour écouter et observer, pour adapter leur approche aux besoins de chaque client et pour faire émerger du client les solutions et les stratégies pertinentes à leur réussite. Ils croient que les individus sont naturellement créatifs et talentueux.

Bien qu'un coach donne du feed-back et aide son client à se donner de solides objectifs, c'est le client qui demeure responsable de faire ce qu'il faut pour obtenir les résultats qu'il désire. Le rôle du coach, c'est de faire voir ce qui manque pour réussir, pour aller plus loin, pour être plus efficace, pour être mieux dans sa peau, pour surmonter des difficultés plus aisément. Le coach, c'est celui qui fait émerger des moyens et des actions pour répondre aux situations plus rapidement et plus efficacement. Plus spécifiquement, en tant que coach vous êtes souvent demandés pour :

Avec le client :
- Établir un objectif clair, précis et réaliste
- Améliorer sa confiance en lui
- Changer certains comportements
- Expérimenter de nouvelles choses
- Prendre le temps d'écouter et croire dans le résultat de son client
- Transmettre la responsabilité au client de ses résultats

Avec le Coach :
- Susciter une clarification d'un projet personnel ou organisationnel (une vision, une mission, ses valeurs, ses buts).
- Donner plus de sens à son leadership et faciliter le développement de ses habiletés de leader.
- Assister une personne en difficulté sur le plan organisationnel (gestion du temps et des priorités, relations interpersonnelles, habiletés politiques etc.).
- Améliorer sa productivité ou celle de ses collaborateurs.
- Aider à résoudre des conflits.
- Soutenir une démarche de consolidation d'équipe.
- Supprimer des habitudes négatives (telles que le refus, la procrastination, la résistance, la peur du succès ou de l'échec, les excès, le perfectionnisme, etc.).
- Apprendre à sortir de sa zone de confort.
- Développer son sens de l'organisation.
- Acquérir une plus grande discipline personnelle.
- Savoir mieux définir des buts et des objectifs.
- Apprendre à donner du feed-back critique de façon constructive.
- Développer de meilleures habiletés de communication.
- Accroître ses habiletés à faire de la supervision efficace.

Les 7 points pour retirer le maximum de votre démarche Coaching

Nous souhaitons que vous profitiez au maximum du temps que vous passerez avec votre coach tout autant qu'entre les séances. Voici quelques suggestions qui vous permettront d'optimiser la valeur de votre coaching :

1- Déterminez des objectifs d'affaires et/ou les cibles de développement personnel et professionnel que vous voulez vraiment atteindre :
Les résultats du coaching sont rapides lorsque vous établissez des objectifs CLAIRS ET PRÉCIS basés sur vos valeurs. Le document MES OBJECTIFS et MA GRILLE D'ACTIVITÉ peut vous y aider efficacement. Vous pourrez ensuite bâtir un PLAN D'ACTION DE 90 JOURS qui vous conduira aux résultats que vous désirez.

2- Acceptez l'idée de vous redécouvrir :
Travailler avec un coach capable d'empathie à votre égard est une manière saine d'assurer votre développement personnel et professionnel. Nos clients engagent un coach pour réaliser des buts spécifiques. Ils y mettent du temps et de la persévérance. Ne soyez pas surpris si vous découvrez de nouveaux aspects de vous-mêmes. Peut-être découvrirez-vous que vos buts se réajustent à ce que vous êtes et à ce que vous voulez vraiment. Ce processus de découverte est naturel. C'est pourquoi vous n'avez pas besoin de le provoquer. Il s'agit tout simplement d'en prendre conscience au fur et à mesure qu'il se produira. Un des bénéfices du coaching souvent observé est le développement. Nous pourrons également vous suggérer des instruments d'évaluation avec lesquels vous pouvez travailler pour alimenter ce processus. Parlez-en avec votre coach si vous le désirez.

3- Doublez votre niveau de bonne volonté
Une partie du travail qui incombe au coach est de vous demander de faire ce qu'il faut pour atteindre vos objectifs et vos cibles de développement. Pas trop évidemment, mais certainement plus que ce que vous vous êtes demandé dans les derniers mois et sans doute plus que ce que vous vous demandez à vous-mêmes en général. Il est nécessaire que vous soyez prêt à expérimenter une approche différente et même à concevoir différemment des aspects de votre vie. Voici quelques exemples de ce à quoi nos clients ont eu à consentir :

- Changer certains comportements.
- Expérimenter de nouvelles choses.
- Réajuster leur emploi du temps.
- Établir des buts qui soient plus importants.
- Revoir des idées préconçues qu'ils entretiennent.
- Commencer à dire la vérité sans réserve.
- Aller chercher le support dont ils ont besoin pour résoudre des situations à problème.
- Élever leur niveau de conscience quant à leurs principes personnels.
- Cesser de tolérer des embêtements et de souffrir inutilement dans leur vie.

4- Optimisez votre séance de coaching en la préparant adéquatement

En général, les séances se dérouleront à une fréquence que vous déterminerez avec votre coach. Prenez un peu de temps pour préparer chaque séance de coaching. Vous pourrez ainsi optimiser le temps que vous allez passer avec votre coach.
Utilisez le document : PLAN D'ACTION HEBDOMADAIRE ET MA PRÉPARATION DE LA PROCHAINE SÉANCE DE COACHING .

Vous y trouverez des sujets comme :
- L'objectif ou la cible sur laquelle vous avez mis l'accent depuis la séance précédente.
- Les réussites, les percées et les découvertes que vous avez eues depuis la dernière séance.
- Le suivi du travail convenu que vous avez complété ou pas.
- Les difficultés ou les défis auxquels vous êtes confronté dans l'immédiat.
- Ce que vous attendez plus spécifiquement de votre coach pour la prochaine séance.

5- Gardez-vous en forme entre les séances

Le coaching demande de l'énergie sur les plans émotif, intellectuel, physique et spirituel. Prenez donc un soin particulier de votre bien-être pendant que vous réalisez votre démarche de coaching. Vous êtes évidemment le meilleur juge en cette matière. Néanmoins, nous vous suggérons d'être encore plus attentif à cet égard. Voici quelques exemples d'habitudes que certains de nos clients ont développées comme routine. Nous les partageons avec vous pour vous aider quant à ce que vous pourriez faire pour prendre un soin particulier de vous-mêmes :
- Marcher, faire de l'exercice
- Lire, apprendre
- Écouter de la belle musique
- Voir nos habitudes alimentaires
- Relaxer, méditer
- Moins promettre
- Réduire les sucreries
- Écrire son journal personnel

6- Faites le travail convenu lors de chaque séance

Ce ne sont pas des devoirs comme à l'école. Ce sont des tâches à réaliser, des résultats à obtenir, des changements à opérer que vous aurez décidés vous-mêmes et pour lesquels vous aurez convenu de faire de votre mieux pour les réaliser avant la séance suivante. Vous ne serez pas jugé si vous n'avez pas pu le faire. Cependant, vous constaterez que la réalisation du travail convenu vous aidera à atteindre vos objectifs et vos cibles plus rapidement.

7- Faites ça avec plaisir

Vous avez du travail à faire avec votre coach, mais nous souhaitons que vous trouviez du plaisir lors des séances de coaching et que vous appreniez au maximum. Le travail ne sera pas forcément intense, n'exigera pas des efforts surhumains pour réaliser les changements qui sont possibles. Sentez-vous à l'aise de donner le ton lors des séances de coaching et votre coach respectera votre besoin. Il sera là pour vous soutenir. Que cela soit vraiment un plaisir !

Passez à l'action et devenez la source d'inspiration pour les gens qui vous entourent.
OSEZ FAIRE CE QUE LES AUTRES NE FONT PAS !

Si vous avez besoin d'être éclairé, soutenu, orienté, communiquez avec moi :
Sylvie Breton, tél. (514) 816-4789
www.sylviebreton.com

Photos : NEOSPA - Jean-Sébastien Sénécal.

NEOSPA, à Brossard

par Gaëlle Mouster

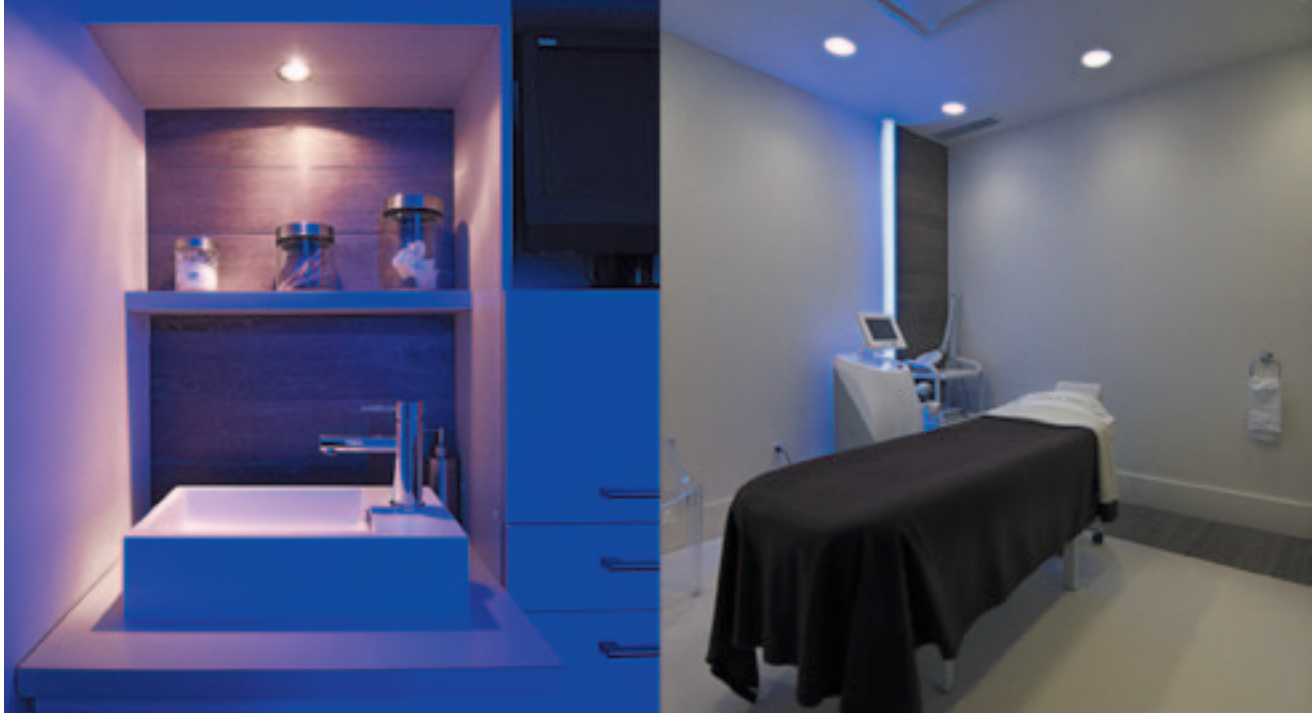
Au coeur du Square, le nouvel espace chic du Quartier DIX30 à Brossard, NEOSPA vous ouvre ses portes pour vous offrir un moment privilégié. Évadez-vous dans un lieu unique et chaleureux où règnent quiétude et bien-être.

NEOSPA vous offre une approche globale. Envolez-vous pour une escale bien-être, beauté et remise en forme et profitez des massages relaxants et énergisants, des soins du visage et soins du corps, du hammam personnalisé et relaxez dans le lounge pour un moment de détente. NEOSPA propose un réel service privé et personnalisé. La cliente (ou le client) retrouve son esthéticienne à chaque visite et peut donc faire un suivi. Il en est de même en massage. La clientèle est constituée à 60 % de femmes, les hommes utilisent surtout les services de massothérapie et le hammam.

NEOSPA c'est le rêve d'une femme, Nataly Grolleau ; je l'ai rencontrée pour lui demander de nous parler des étapes de la création de son spa.

NEOSPA a ouvert au mois de mai 2013, mais l'aventure a commencé un an plus tôt. Alors propriétaire d'une clinique médico-esthétique depuis 10 ans, Nataly était en réflexion sur l'orientation de sa carrière.

Elle a donc fait appel à une coach personnelle, Sylvie Breton, rencontrée au Réseau de Femmes d'Affaires du Québec (RFAQ). Cette dernière était toute qualifiée pour l'aider dans son cheminement, ayant elle même été esthéticienne, propriétaire de



centre de santé, formatrice et conférencière dans le domaine de l'esthétique. Ensemble elles ont fait le point sur la carrière de Nataly, ses passions, ses motivations pour l'avenir, ce qui les a amenées à prendre la décision de vendre la clinique pour créer NEOSPA.

Nataly a alors pu élaborer son nouveau concept. Pour ce faire, elle a de nouveau fait appel à un coach spécialisé en montage de spa, Angélique Carrière. Cette dernière l'a accompagnée dans la démarche d'aménagement, le montage de la carte des soins et pour finaliser le concept global du spa.

C'est une rencontre avec Mme Daniele Henkel, qui donne la touche finale au concept en y apportant le "Huber Motion Lab" de LPG. Ce dernier s'utilise pour la perte de poids, sculpter la silhouette, faire disparaître la cellulite. C'est aussi une technologie unique, qui permet en un temps record d'améliorer les capacités physiques, de sculpter la silhouette tout en corrigeant la posture. Issu des dernières études sur le "feedforward*", HUBER MOTION LAB est utilisé par les plus prestigieux centres de traitement des pathologies du dos et du mouvement ainsi que pour l'entraînement des sportifs de haut niveau. Des séries de 24 séances sont conseillées.

C'est également une belle rencontre avec Mme Manon Pilon qui fera choisir à Nataly les produits Physiodermie visage et corps pour son spa. Les recherches effectuées par le Laboratoire Sintyl à Genève ont donné naissance à la Méthode Physiodermie. Ce nouveau concept est spécialement adapté à tous les types de peaux et assure des résultats visibles et durables. La conjugaison de ces trois innovations, Morphologies, Produits Naturels et MEIMA, contribuent largement à révolutionner le monde des soins de la peau. Nataly s'équipe également d'un «Sheerwave» pour les traitement anti-cellulite et le raffermissssement.

Pour le Hammam son choix se porte sur la gamme Naturelle d'Orient, à base d'huile d'argan Bio. Unique et rare, l'huile d'Argan est un précieux trésor du Maroc. Pendant des siècles, les femmes berbères de l'Atlas ont jalousement gardé ses secrets. Elle est traditionnellement utilisée dans la pharmacopée et les soins de beauté marocains pour ses propriétés hydratantes*, protectrices, nourrissantes et régénératrices. Naturellement riche en antioxydants (Vitamine E et Polyphénols), en acides gras de la série des Oméga 6 (acide linoléique) et Oméga 9, l'huile d'Argan est reconnue pour ses vertus nourrissantes et protectrices. Grâce à ses propriétés anti-oxydantes, elle contribue à lutter contre les signes du vieillissement et le relâchement de la peau.

NEOSPA est donc le résultat de la collaboration de 5 femmes passionnées et créatives. La réalisation d'un rêve est un parcours semé d'embuches, de retards de construction, de détails à régler, mais le résultat en valait l'effort. Nataly a mené d'une main de maître ce projet. Mais l'aventure ne s'arrête pas là... Nataly m'a parlé de plusieurs projets qui verront le jour dans les prochaines semaines, mais c'est un secret. Je vous invite donc à aller faire une visite dans ce nouveau lieu pour les découvrir.

Se faire coacher : un bon choix

Selon Nataly Grolleau, ça a été un gain de temps de travailler aussi bien avec Sylvie Breton qu'avec Angélique Carrière. Leur expérience et contacts lui ont permis de se rendre plus vite à son but. Par ailleurs, lorsque l'on est seul sur un projet, les doutes sont souvent présents ; la coach est alors là pour rassurer et valider les choix. Selon Nataly on se sent plus sécurisée et épaulée. Il est également possible d'obtenir des subventions d'Emploi Québec pour se faire aider par un coach dans un projet. Il est toujours intéressant de se renseigner soit auprès d'emploi Québec soit auprès d'un coach.

NEOSPA
9140, bl. Leduc, suite 240, Brossard, QC, J4Y 0L2
450 890-3003 / www.neospa.ca

La promesse marketing, en avez-vous une ?

Par Micheline Faccone

Mais qu'est-ce qu'une promesse marketing me direz-vous?

Il s'agit d'une stratégie marketing qui servira à vous distinguer de votre compétition. Plus précisément, de ce qui vous rend unique! C'est un slogan qui en peu de mot défini le principal avantage des services ou des produits que vous offrez, dans le but de convaincre le client potentiel qu'il trouvera chez-vous, ce qu'il ne trouvera nulle part ailleurs.

La promesse marketing est en fait la traduction de l'acronyme anglophone suivant : USP, Unique selling propositon ou Unique selling point qui remonte aux années 40 et qui est le fruit des recherches d'un publiciste américain du nom de Rosser Reeves.

Quelques exemples :
Magasins grande surface
Prenons un sujet d'actualité. La société Target arrive au Canada. Leur slogan? Trouvez mieux, payez moins! Ce slogan fait directement référence à son compétiteur déjà bien implanté au Québec et promet, que chez Target le consommateur y trouvera des articles de meilleure qualité à des prix plus avantageux.
Restauration rapide
À ses débuts la compagnie franchisée Domino's Pizza promettait une pizza chaude livrée en 30 minutes et moins. À cette époque, le marché des pizzerias offrant la livraison était déjà relativement bien implanté. Quel avantage un autre restaurateur aurait-il pu offrir? La rapidité de livraison dans une industrie de «fast-food» semblait une stratégie judicieuse.

Comment créer sa promesse marketing?

Il est clair que si vous opérez un institut d'esthétique ou un spa, il y a de grandes chances que vos services (et surtout vos produits) peuvent être retrouvés chez la compétition.
Il vous faudra donc développer une façon de faire et ajouter une plus value à vos services.

Prenez le temps de penser à vos forces et à vos qualités.
Comment pourriez-vous les mettre au service de vos clients?
Où es situé votre commerce? Près d'un site enchanteur?
Près d'une bouche de métro.
Quelle est la clientèle ciblée?
Quelle image souhaitez-vous projeter?

En fait la question principale à laquelle vous devez répondre est la suivante : Pourquoi la cliente viendrait-elle chez-nous plutôt qu'ailleurs.
Qu'y a-t-il de spécial chez-vous?
Qu'est-ce que vous offrez de plus, de différent et d'unique?
Mettez tout sur papier, jouez avec plusieurs idées et pensez à une mission et même à un slogan qui pourrait bien vous définir et surtout vous distinguer.

Évitez le piège des prix coupés !

Dans l'industrie de la beauté et du mieux-être, si vous tentez de vous distinguer en offrant de petits prix, ce sera voué à l'échec pour deux bonnes raisons.

1- Vous ferez peu (ou pas) d'argent, et éventuellement vous devrez couper sur le temps et la qualité. Vous devrez travailler plus fort pour moins, cela me semble difficilement une pratique gagnante.

2- Non seulement vous diminuez la valeur de ce que vous offrez, vous causez ainsi du tort à toute l'industrie car la guerre des prix ramène tout le marché à la baisse.

Esthéticiennes !

Faites une différence !

Validez les compétences à démontrer pour la pleine maîtrise de votre profession.

En répondant au sondage à www.soinspersonnels.com jusqu'au 6 décembre 2013.

COMITÉ SECTORIEL
DE LA MAIN-D'ŒUVRE
DES SERVICES
DE SOINS PERSONNELS

SOINS PERSONNELS QUÉBEC

www.soinspersonnels.com

Avec l'aide financière de

Commission des partenaires du marché du travail
Québec

La norme professionnelle pour les esthéticiennes en validation

par SOINS PERSONNELS QUÉBEC

À l'automne 2011, SOINS PERSONNELS QUÉBEC, pour donner suite à une demande du milieu de l'esthétique, conduisait une étude de pertinence pour valider les besoins des esthéticiennes d'une norme professionnelle pour leur activité. Des groupes d'esthéticiennes ont été rencontrés dans diverses régions du Québec et celles qui n'y participaient pas pouvaient se prononcer par sondage sur le site Internet de SOINS PERSONNELS QUÉBEC.

Les données obtenues, suite aux consultations approfondies et aux échanges à l'égard des solutions envisagées, convergent vers une même conclusion : les esthéticiennes et les employeurs du secteur de l'esthétique voient d'un œil très favorable l'élaboration d'une norme professionnelle et le développement d'outils d'apprentissage dans le cadre d'un programme d'apprentissage en milieu de travail (PAMT).
Pour une très grande majorité des personnes rencontrées, cette option est vue comme un grand pas vers un meilleur encadrement de la profession et une optimisation des compétences des esthéticiennes.

Pourquoi une norme professionnelle ?

Au cours des activités de consultation, des enjeux ont été soulevés par les esthéticiennes et les employeurs.
L'évolution technologique conjuguée à l'arrivée de nouvelles clientèles a contribué à une pratique qui s'est complexifiée. Le recrutement de personnel est un problème et toutes s'entendent sur la nécessité d'encadrer les esthéticiennes débutantes à leur arrivée sur le marché du travail. Les esthéticiennes s'entendent aussi pour dire que leurs tâches exigent un respect de procédures rigoureuses et la maîtrise parfaite des techniques de soins esthétiques.
De plus, elles ont fait valoir qu'elles doivent avoir accès à de la formation pour maintenir leurs connaissances et performances. Elles considèrent que leur profession mériterait d'être davantage valorisée dans la société.

Qu'est-ce qu'une norme professionnelle ?

La norme est l'ensemble des compétences essentielles à la pleine maîtrise d'un métier. Elle fournit deux outils qui permettent d'obtenir un Certificat de qualification professionnelle. Il s'agit du

Participez au sondage sur la norme professionnelle de votre métier, avant le 6 décembre 2013 au : www.soinspersonnels.com

Programme d'apprentissage en milieu de travail (PAMT) pour les nouvelles esthéticiennes et de la Reconnaissance des connaissances de la main-d'œuvre (RCMO) pour les esthéticiennes expérimentées.

Pourquoi parle-t-on de compétences essentielles ?

Il y a deux types de compétences identifiées dans une norme : les compétences essentielles et les compétences complémentaires.

Une compétence essentielle est considérée comme indispensable à toutes les esthéticiennes pour pratiquer leur profession de façon autonome et efficace. Elles sont exercées dans la majorité des lieux de travail.

Une compétence complémentaire est celle qui n'est pas requise de la part de toutes les travailleuses qui exercent le métier.
Seule la maîtrise de toutes les compétences essentielles conduit à un Certificat de qualification professionnelle. La maîtrise d'une compétence complémentaire conduit à une attestation de qualification professionnelle pour chacune des compétences complémentaires.

Comment fonctionne le PAMT ?

Le Programme d'apprentissage en milieu de travail est un outil mis à la disposition des employeurs pour faciliter l'acquisition des compétences à l'intérieur des entreprises. Il fonctionne selon le modèle compagnon-apprenti et fournit un Guide du compagnon et un Carnet d'apprentissage. Il reconnaît l'implication des employeurs par des crédits d'impôt.

Le compagnon peut être la propriétaire de l'entreprise si elle est esthéticienne ou une esthéticienne d'expérience de l'entreprise. Une formation obligatoire de 3 heures est offerte par Emploi-Québec pour aider le compagnon dans son rôle. L'agent PAMT du Centre local d'emploi assurera un soutien durant la durée du programme.

L'apprentie doit être salariée. Quand l'agent PAMT vérifie que le Carnet d'apprentissage est complété, il achemine une demande pour qu'un Certificat de qualification professionnelle soit émis au nom de l'apprentie.

En quoi consiste la RCMO ?

La Reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre s'adresse aux esthéticiennes d'expérience. Elles pourront obtenir leur Certificat de qualification professionnelle par un autre procédé qui sera déterminé avec des expertes du métier.

Qu'est-ce que le Certificat de qualification professionnelle ?

C'est un document officiel signé par la Ministre de l'Emploi qui atteste que l'esthéticienne maîtrise toutes les compétences essentielles nécessaires à la pratique de sa profession.

En quoi cela diffère-t-il du diplôme d'études professionnelles (DEP) ?

Le DEP reconnaît que l'étudiante a acquis des connaissances et des habiletés qui l'amènent au seuil du marché du travail et non à la pleine maîtrise du métier.

Quels sont les avantages escomptés par les esthéticiennes ?

Les esthéticiennes considèrent la norme professionnelle comme une stratégie vers un meilleur encadrement de la profession et un moyen de délimiter les frontières de leur pratique par l'identification des compétences essentielles à maîtriser. Le PAMT est perçu comme un facilitateur pour l'accueil et l'intégration des nouvelles esthéticiennes sur le marché du travail. Elles nous disent aussi qu'en plus d'être un outil rigoureux de développement et de reconnaissance des compétences, la norme professionnelle contribuera à valoriser la profession.

Le succès d'une norme professionnelle, parce qu'il s'établit sur une base volontaire, repose sur son appropriation par les esthéticiennes, employeurs, salariées et travailleurs autonomes. D'afficher son Certificat de qualification professionnelle constituera un avantage concurrentiel et rassurera la clientèle quant aux compétences des esthéticiennes qui l'obtiendront.

Quelles sont les prochaines étapes ?

SOINS PERSONNELS QUÉBEC, après avoir élaboré la norme professionnelle avec plusieurs expertes-esthéticiennes du Québec, est à l'étape de la valider auprès des travailleuses du secteur. En plus de groupes de discussion, un sondage est en cours sur le site www.soinspersonnels.com. Toutes les esthéticiennes du Québec sont invitées à se prononcer d'ici le 6 décembre 2013.

© Artem Furman - Fotolia.com

L'acné
en questions

par Les Nouvelles Esthétiques Paris

A l'occasion du lancement de «Lustre Pure Light», un appareil médical produisant de la lumière bleue dont on a découvert qu'elle était une nouvelle solution pour le traitement de l'acné, simple, efficace, naturelle, nous avons reçu un dossier particulièrement intéressant sur l'acné. Il est toujours utile pour vous de revoir vos connaissances concernant cette affection cutanée à laquelle vous êtes si souvent confrontée. Alors lisez cet article attentivement.

Qu'est ce que l'acné ?

L'acné est une maladie de la peau, certainement la plus fréquente car elle touche 80 % de la population à un moment ou un autre de la vie. Bien qu'étant la plus répandue au moment de la puberté et de l'adolescence (acné juvénile), l'acné peut également affecter les individus tout au long de leur vie, notamment les femmes lors de changements hormonaux.

L'acné est une affection cutanée courante, bien souvent associée à la puberté et devient de plus en plus un problème pour les femmes adultes. A long terme l'acné peut avoir un impact significatif sur l'individu, affectant l'estime de soi et menant à des dépressions.

Plus précisément, l'acné est une affection des follicules pilo-sébacés, qui, lorsqu'ils se retrouvent obstrués par du sébum ou des cellules mortes, se remplissent de ce sébum, réagissent par inflammation ou s'infectent, entraînant diverses lésions cutanées (points noirs ou blancs, papules, pustules…).

Quelles sont les causes de l'acné ?

Les causes de l'acné sont diverses et parfois difficiles à détecter.

Toutefois, les variations hormonales, notamment celles de l'hormone androgène, sont souvent, pour tout ou partie, responsables de cette prolifération de sébum. Le stress, en augmentant la production de certaines hormones et des toxines nocives, peut également aggraver l'acné.

La prise de certains médicaments (corticoïdes, lithium…) ou encore d'autres facteurs externes, comme l'habillement, la pollution, le maquillage, voire même un traitement trop agressif de la peau sont tant d'autres causes à l'origine de cette pathologie.

L'acné provoque des boutons blancs, points noirs et des taches rouges et enflammées sur la peau (kystes). Elle apparaît généralement sur le visage, mais peut également toucher d'autres parties du corps tels que les épaules, le tronc, les bras, les jambes et les fesses.

À quoi est due l'apparition des boutons ?

La bactérie responsable de l'apparition des boutons est appelée Propionibacterium Acnes, ou P. acnes. Cette bactérie vit naturellement dans la peau et prolifère avec l'augmentation du sébum. Dans certaines circonstances souvent associées à des changements hormonaux ou liés à l'hygiène de vie, la glande sébacée commence à produire en excès une huile naturelle portant le nom de sébum.

L'augmentation de la production de sébum s'accompagne d'une accélération de la croissance et de la multiplication de la bactérie P. acnes responsable des boutons. Parallèlement à ce processus, les follicules pileux peuvent venir à s'obstruer.

L'augmentation de la quantité de sébum, de la bactérie P. acnes et les cellules mortes de la peau provoquent la formation d'un bouchon. Au fur et à mesure que la croissance du sébum et de la bactérie se poursuit, les globules blancs arrivent dans la zone et commencent à agir contre la bactérie, ce qui occasionne un gonflement ou une inflammation et la formation d'un bouton.

Ce processus se poursuit jusqu'à ce que les globules blancs soient parvenus à combattre l'infection de P. acnes et que l'inflammation ne cesse, ou que le pore ne se débouche grâce à une diminution des niveaux de sébum.

L'acné a quatre principaux facteurs pathogènes déclencheurs : pores obstrués, production accrue de sébum, invasion bactérienne et inflammation, la sévérité est déterminée par l'interaction de tous ces facteurs. L'âge peut également être un facteur déterminant, l'acné est fréquente chez les adolescents en raison des bouleversements hormonaux augmentant la production de sébum. Toutefois cette affection ne se limite pas à cette période de la vie.

Quels sont les traitements existants ?

Dans les cas d'acné très modérée, la simple prise de zinc ou de vitamines, associée à un traitement local doux, suffisent à éliminer les boutons disgracieux.

Pour les cas les plus sévères, certains traitements parviennent, plus ou moins bien, à éradiquer l'acné, mais tous peuvent présenter de nombreux effets secondaires, qu'ils soient topiques par voie orale ou combinés…

Les plus connus

• Par application cutanée : selon le type d'acné, le médecin peut avoir recours aux rétinoïdes (dérivés de vitamine A acide), au peroxyde de benzoyle (agent antibactérien local) ou aux antibiotiques locaux. Ces traitements sont efficaces pour les acnés légères à modérées, mais peuvent poser quelques problèmes de sécheresse, de photosensibilisation ou d'irritations liés aux ultraviolets.

• Par voie orale : dans un premier temps, sont prescrits les antibiotiques types tétracyclines, visant à réduire l'inflammation et la production de sébum, ou l'hormonothérapie (ex : pilules contraceptives) pour son effet anti-androgène. En dernier recours, lorsque ces traitements se sont avérés inefficaces, le médecin prescrit de l'isotrétinoïne de façon très encadrée, afin de détecter au plus vite les troubles psychiatriques qu'elle peut engendrer.

Plus récemment, des dermatologues se sont intéressés à la photothérapie dans le traitement de l'acné, au point de démontrer de très bons résultats après utilisation de la lumière rouge et surtout bleue.

Quelles sont les conséquences de l'acné ?

Outre l'inconfort lié aux effets secondaires des traitements (sécheresse, dépression), l'acné a avant tout un impact sur la confiance en soi des individus qui génère de véritables troubles dans la vie sociale, et donc la qualité de vie.

Une étude réalisée par la société Ambicare Health au Royaume-Uni montre que :

- 1 personne sur 5 souffrant d'acné n'aime pas sortir de chez elle,
- 73 % des gens souffrant d'acné ne se trouvent pas attirants,
- 60 % manque d'assurance,
- 40 % se sentent déprimés,
- 26 % pensent que cela affecte leur carrière,
- 2/3 des gens souffrant d'acné s'inquiètent des effets secondaires du traitement,
- 30 % ont essayé plusieurs traitements et estiment que rien n'a marché pour eux,
- 62 % n'ont jamais entendu parler de la photothérapie,
- 90 % seraient intéressés par la possibilité d'essayer «Lustre Pure Light».

Comment agit la photothérapie dans le traitement de l'acné ?

De nombreux patients constatent une amélioration de leur peau et de leurs boutons après une exposition au soleil.

Toutefois, la lumière solaire contient également des rayons ultraviolets (UVA-UVB), ayant le potentiel de provoquer des dégâts cutanés. Les scientifiques se sont donc intéressés à la lumière visible du spectre lumineux.

La bactérie responsable de l'acné produit une substance chimique portant le nom de porphyrine. Lorsque l'on applique la lumière bleue, à une certaine longueur d'onde, à cette porphyrine, cela a pour effet de l'exciter. Or, quand les porphyrines s'agitent, elles se fixent à la bactérie P. acnes et finissent par la détruire.

Le traitement «Lustre Pure Light» utilise donc la partie bleue non dangereuse du spectre lumineux naturel pour éliminer la bactérie responsable des boutons sans agresser la peau. Les scientifiques ont découvert que P. acnes, la bactérie causant la formation de boutons, produit un composant chimique inoffensif appelé Porphyrine.Des essais cliniques ont prouvé que l'émission de lumière bleue visible naturelle à 420 nm était sans risque pour la peau, mais animait les porphyrines produites par la bactérie P. acnes.

Quand les porphyrines s'agitent, elles se fixent à la bactérie P. acnes et finissent par la détruire. Une fois cette bactérie détruite, l'acné diminue et un usage continu de lumière bleue permet de limiter le développement de la bactérie P. acnes, et donc d'empêcher la formation de nouveaux boutons.

Bien qu'Il existe une multitude de traitements pour cibler l'acné (ex : rétinoïdes, antibiotiques topiques), la luminothérapie peut être une alternative efficace lorsque l'acné n'a répondu à aucun traitement.)

Comme alternative, la lumière bleue à une longueur d'onde de 420 nm est un traitement sûr et bien toléré pour les formes légères à modérées d'acné qui fonctionne en éliminant les Propionibacterium acnes (P. acnes) bactéries causant des taches.

L'acné est traité par des thérapies topiques telles que Peroxyde de Benzoyle, rétinoïdes et antibiotiques topiques principalement efficaces sur les lésions papules et pustules inflammatoires), lorsque l'acné perdure, les patients se voient souvent prescrire une pilule contraceptive orale combinée à des antibiotiques par voie orale.

Dans le cas d'acné sévère, l'Isotrétinoïne par voie orale est souvent utilisée mais comporte de nombreux effets secondaires y compris le plus souvent des changements du taux de sucre dans le sang, des inflammations, sécheresse, lèvres, peau et narines gercées, affections des yeux telles que blepharites et conjonctivites, présence de sang dans les urines.
L'Isotretinoïne est aussi reconnue pour provoquer des malformations congénitales, obligeant les patientes à prendre une pilule contraceptive durant tout le traitement pour empêcher toute grossesse. Plus rarement ont été rapportés des cas d'hépatites, de pancréatites et de maladies rénales.

SO-UP RELOADED - CINQ SOINS D'EXCELLENCE
CORPS ET VISAGE - POUR TOUTES LES APPLICATIONS

- MYO RÉGÉNÈRE
- RADIOFRÉQUENCE MODULAIRE MULTIPOLAIRE
- ULTRASONS
- MASSAGE DU TISSU CONJONCTIF
- CHROMATHÉRAPIE (PHOTOSTIMULANT, PHOTODÉTOXIFIANT, PHOTORELAXANT)

Location IPL et Équipements disponible

514 609.6383 / 1 877 449.6383

Beauté Médic

L'expérience fait la différence

95 Henri-Bourassa Ouest, suite 101
sur rendez-vous

Cours de formation

OXY LIFE NOVA
LA PROPULSION D'OXYGÈNE DU TROISIÈME MILLÉNAIRE

CORPS ET VISAGE
POUR TOUTES LES APPLICATIONS

AUCUNE CONTRE-INDICATION, EFFICACE POUR TOUS LES INESTHÉTISMES

MASSAGE ENDODERMIQUE

OXYGÈNE CALLING
NEEDELING OXYGÉNÉ

PROPULSION D'OXYGÈNE

SPRAY ET MASQUE D'OXYGÈNE

BEAUTÉ MÉDIC VOUS OFFRE UN VASTE CHOIX D'ÉQUIPEMENTS DE QUALITÉ À PRIX ABORDABLE
AVANT D'ACHETER AILLEURS, APPELEZ-NOUS !

www.beautemedic.com - infos@beautemedic.com

Un sondage national révèle ce que les Canadiens incluant les Québécois pensent à leur peau

par Léger, Recherche Stratégie Conseil

NIVEA, la marque numéro un[1] de soins de la peau dans le monde a publié les résultats de son deuxième sondage Skin-dex, une étude annuelle qui examine les attitudes et les perceptions des Canadiens par rapport à leur peau et à leurs routines de soins de la peau.

« Comme entreprise spécialisée dans les soins de la peau depuis plus de 100 ans, nous jugeons important de prendre le pouls des Canadiens quant à leur façon de voir leurs routines de soins de la peau quotidiens, souligne Larry LaPorta, directeur général de Beiersdorf Canada. Le sondage Skin-dex de NIVEA nous permet de mieux comprendre les relations entre les hommes et femmes Canadiens et leur peau, et d'améliorer l'engagement de la marque en matière d'innovation et d'étude de consommation. »

Le sondage annuel Skin-dex, mené par Léger, Recherche Stratégie Conseil, contient des renseignements sur les habitudes et les préférences des Canadiens et des Canadiennes, leurs bêtes noires personnelles en matière d'hygiène, en plus de nous donner un aperçu de l'état de la peau des Canadiens.

préoccupations des canadiens en soins de la peau

En ce qui concerne le programme de soins quotidiens des Canadiens, la protection solaire occupe le sommet de la liste, avec 72 pour cent des Canadiens qui la mentionnent comme principale préoccupation. Ce sont d'excellents progrès pour la santé de la peau, mais certains segments de la population ne semblent pas accorder priorité à la protection solaire, en particulier les jeunes Canadiens et les hommes :

• Les femmes sont plus susceptibles de considérer la protection solaire comme une préoccupation importante que les hommes (80 pour cent contre 65 pour cent des hommes).

• Les personnes âgées de 18 à 34 ans sont moins susceptibles de considérer la protection solaire comme une préoccupation en matière de soins de la peau, alors que les personnes de 45 à 54 ans sont plus susceptibles de la considérer comme une préoccupation.

Hommes et femmes

Les hommes et les femmes continuent d'aborder les programmes de soins de la peau différemment – voici certaines différences intéressantes qui pourraient vous surprendre :

Priorité des soins de la peau

• 73 pour cent des femmes mentionnent que les soins de la peau comptent parmi leurs priorités principales, alors que 42 pour cent des hommes partagent cette opinion.

• Par contre, plus d'un homme sur quatre mentionne que les soins de la peau ne font pas partie de leur liste de priorités (contre 6 pour cent des femmes).

Hydratation

• Si l'on compare les habitudes d'hydratation des hommes et des femmes, les hommes ont un certain retard à rattraper.

• La majorité des femmes mentionnent qu'elles hydratent leur peau (71 pour cent contre 28 pour cent des hommes) et leurs mains (66 pour cent contre 32 pour cent des hommes) au moins une fois par jour.
• Certaines femmes mentionnent aussi qu'elles hydratent d'autres parties de leur corps (37 pour cent contre 19 pour cent des hommes) et leurs pieds (27 pour cent contre 13 pour cent des hommes) quotidiennement.
• 38 pour cent des hommes canadiens admettent ne jamais hydrater leur visage, 27 pour cent admettent ne jamais hydrater leurs mains, 49 pour cent admettent ne jamais hydrater leurs pieds et 40 pour cent admettent ne jamais hydrater d'autres parties de leur corps.

Embrasser

• Les femmes aiment des lèvres douces plus que les hommes.
• Au moment de donner un baiser, 63 pour cent des femmes contre 48 pour cent conviennent qu'embrasser une personne ayant les lèvres sèches/crevassées coupe toute envie.
• Au niveau régional, les gens de l'Atlantique estiment que des lèvres sèches sont le plus gros frein (70 pour cent), suivis des Ontariens (60 pour cent), tandis que les Québécois sont les moins susceptibles de partager cette opinion.

Bêtes noires et confessions

• Les Canadiens conviennent qu'ils préfèreraient partir sans maquillage (29 pour cent) ou oublier leurs téléphones cellulaires (21 pour cent) plutôt que sortir sans déodorant.
- Les situations que les Canadiens sont moins susceptibles de choisir au lieu d'oublier de mettre du déodorant comprennent : se lever du mauvais pied (16 pour cent); oublier de se brosser les dents (10 pour cent) et oublier de se doucher (6 pour cent).
- Les autres bêtes noires des Canadiens concernant l'hygiène et les soins personnels comprennent : la mauvaise haleine (22 pour cent), les Québécois étant plus susceptibles de la considérer comme une bête noire (30 pour cent); les ongles sales (5 pour cent) et les cheveux gras (4 pour cent).
• 40 pour cent des Canadiennes avouent qu'elles ne se démaquillent pas toujours avant de se coucher chaque soir.

L'état de la peau des canadiens

• Bien que la plupart disent avoir la peau normale (37 pour cent), suivie de la peau mixte (sèche et grasse) (27 pour cent) et sensible (19 pour cent), quinze pour cent des Canadiens disent que leur type de peau dépend de la saison.
• Les hommes sont plus susceptibles de décrire leur type de peau comme normale, alors que les femmes sont plus susceptibles de dire que leur type de peau est mixte (34 pour cent) ou sensible (22 pour cent).
• Les jeunes Canadiens de moins de 45 ans sont plus susceptibles de décrire leur type de peau comme mixte (33 pour cent), alors que les Canadiens de 45 ans et plus sont plus susceptibles de décrire leur peau comme normale (44 pour cent).
• Les changements de température de froid et sec à chaud et humide peuvent modifier l'état de notre peau et les soins que nous devons y apporter.
« La peau est le plus grand organe du corps. Étant donné sa taille et son exposition directe à l'environnement, elle joue un rôle important dans notre santé générale, explique M. Harald Büttner, expert en soins de la peau chez Beiersdorf. Si vous connaissez votre type de peau et savez qu'elle peut changer d'une saison à l'autre, vous pouvez utiliser des produits qui sont formulés spécialement pour répondre aux besoins de votre peau en tout temps. Il est aussi important d'établir un programme de nettoyage adéquat le matin et le soir pour permettre à la peau de respirer. »

Autres résultats du sondage Skin-dex :

• En moyenne, les Canadiens dépensent 23 $/mois pour des soins de la peau – c'est 276 $ par année.
• Les hommes sont plus nombreux à préférer prendre une douche qu'un bain (62 pour cent contre 36 pour cent des femmes).
• Les femmes sont plus susceptibles de dire que les hommes sont plus beaux lorsqu'ils sont frais rasés (57 pour cent contre 45 pour cent des hommes).
• Les Québécois acceptent davantage la barbe, 19 pour cent trouvant que les hommes sont plus beaux avec un peu de barbe, comparativement au reste du Canada (10 pour cent).

Le sondage

Un sondage en ligne a été mené auprès de 1 502 consommateurs canadiens de 18 ans et plus entre le 25 et le 28 mars 2013 par le truchement du panel en ligne exclusif de Léger Marketing : LegerWeb. Un échantillon aléatoire de la même taille aurait produit une marge d'erreur de 2,5 %, 19 fois sur 20. Le panel en ligne de Léger Marketing compte plus de 400 000 membres au pays, auxquels s'ajoutent de 10 000 à 20 000 nouveaux membres chaque mois, et affiche au taux de maintien de 90 pour cent. Les membres du panel sont choisis au hasard pour recevoir des invitations par courriel à répondre à des sondages individuels. Nous veillons à la protection des renseignements personnels grâce à l'utilisation d'URL uniques et de numéros d'identification des répondants en concordance avec les numéros d'identification du sondage.

Source : NIVEA - www.NIVEA.ca ou Facebook.com/NIVEACanada.

[1] Euromonitor International Ltd.; NIVEA par nom de marque mondiale dans les catégories Soins pour le corps, Soins du visage et Soins pour les mains; selon la valeur des ventes au détail, 2011.

Les étudiants et l'impôt

Par France Bourgie, B.A.A., M. Fisc

Suite à la rentrée scolaire du mois de septembre, il me semble approprié de renseigner les étudiants et leurs parents sur les avantages de produire leurs déclarations de revenus et surtout à quoi penser lors de la remise des documents.

Lors de ma dernière période d'imposition, j'ai constaté que plusieurs étudiants avaient omis de produire leur déclaration d'impôt, et ce, depuis quelques années. Sans revenu durant leurs années aux études, ils ne voyaient pas la nécessité de produire ce rapport . Pourtant, les étudiants ont tout à gagner à se plonger dans la compréhension des impôts.

Le fait de produire une déclaration de revenus pour les particuliers à faible ou sans revenu leur permet d'avoir droit au crédit pour la TPS et au crédit pour Solidarité du Québec. Ces crédits s'élèvent à quelques centaines de dollars échelonnés entre juillet et juin de l'année suivante. De plus, les étudiants qui travaillent peuvent en majorité récupérer l'impôt retenu à la source et ainsi recevoir un remboursement suite à la production de leur déclaration d'impôt.

Un autre avantage dont ils pourront profiter une fois sur le marché du travail est la déduction d'impôt relative aux cotisations faites au REER. En effet, les revenus déclarés à travers les années représenteront un bon montant et 18 % de celui-ci pourra être investi dans un REER, afin de diminuer leur fardeau fiscal. C'est un avantage considérable une fois sur le marché du travail.

Quels sont les crédits d'impôt dont peuvent profiter les étudiants ?

Il existe quelques crédits d'impôt accordés par les deux paliers gouvernementaux. Premièrement, il y a les frais de scolarité qui représentent un crédit d'impôt de 15 % au niveau fédéral et de 20 % au niveau provincial. Ces frais, qui doivent dépasser 100 $, peuvent être reportés dans le futur et ainsi réduire le fardeau fiscal lorsque les revenus seront plus élevés.

Deuxièmement, le montant relatif aux études peut être demandé, par contre soit le montant relatif aux études à temps plein ou le montant relatif aux études à temps partiel. Pour des études à

temps plein, un montant de 400 $ pour chaque mois ou partie de mois au cours duquel vous étiez inscrit à un programme de formation admissible dans un établissement d'enseignement agréé et que vous remplissiez l'une des conditions énumérées.

Pour des études à temps partiel, le montant est de 120 $ pour chaque mois ou partie de mois au cours duquel vous étiez inscrit à un programme de formation admissible dans un établissement d'enseignement agréé.

De plus, vous pouvez demander un montant pour les manuels, seulement si vous avez droit au montant relatif aux études. Le montant représente 65 $ pour chaque mois de l'année où vous avez droit au montant relatif aux études en tant qu'étudiant à temps plein. Ce montant est de 20 $ pour les étudiants à temps partiel.

Dans la majorité des cas : Qui dit étudiant, dit transport en commun. Sachez qu'il est important de conserver les titres de transport ou factures pour profiter du crédit accordé à ceux qui voyagent en transport en commun. Malgré le fait qu'il n'est pas nécessaire de les inclure avec la déclaration d'impôt, ils devront être conservés pour les six années suivantes en cas de vérification de la part des autorités.

Pour terminer mon tour d'horizon, les diplômés peuvent se prévaloir d'un crédit d'impôt correspondant aux intérêts payés sur leur prêt étudiant et d'un crédit pour des frais de déménagement pour des études à temps plein selon certaines conditions.

France Bourgie est fiscaliste et dirige sa propre entreprise, Fiscalité Cible qui offre des services-conseils avisés et des recommandations appropriées afin d'aider les entreprises et les particuliers du Québec à mieux cibler leurs besoins en matières fiscales et comptables.

Si vous souhaitez que je traite d'un sujet en particulier lors d'une prochaine parution ou pour de plus amples informations ou pour des conseils comptables ou fiscaux, n'hésitez pas à communiquer avec moi.

fbourgie@fiscalitecible.com

Tél. 450 922-6474

© gromovataya - Fotolia.com

Un Noël avec de la classe !

par Any Lachance Any Lachance, consultante et coach (MlleDorothy.com)

Le temps des fêtes est le moment où nous nous réunissons pour festoyer en famille, entre amis et aussi avec nos collègues de travail. C'est aussi l'époque où l'on peut observer, parfois avec un sourire en coin, parfois avec horreur, le comportement des gens qui nous entourent. Heureusement, en connaissant les règles de l'étiquette, nous nous assurons de faire bonne figure en toutes circonstances. Voici, quelques-unes de ces règles que j'ai répertoriées pour vous.

L'alcool

Débutons par un sujet « chaud », l'alcool. Il est, sans contredit, le dénominateur commun pour chaque type de réception. Il est de mise de consommer quelques verres, cependant ce n'est pas parce que le bar est ouvert qu'il est permis de boire jusqu'à l'ivresse, et encore moins au party de bureau.

Premièrement n'y allez pas l'estomac vide, prévoyez un léger goûter avant de partir (sans ail ni oignons, vous aurez à embrasser bien des gens ce soir).

Et mesdames, si vous préférez ne pas manger par peur de vous sentir à l'étroit dans votre toute nouvelle robe, voici un truc efficace : avalez une cuillerée d'huile d'olive avant votre départ. L'huile flotte dans l'estomac et en tapisse les parois, empêchant l'alcool de pénétrer dans l'organisme et de monter au cerveau.

Abordons maintenant la question vestimentaire

Ici, nous devons faire preuve de « gros bon sens ». Il est mal vu, voire inadmissible de vous vêtir de façon trop sexy au party de bureau : décolleté plongeant, jupe trop courte, paillettes à outrance et talons hauts vertigineux nuiront à votre image professionnelle. Réservez ce look plutôt branché pour vos soirées entre copines. Et, de grâce, n'enlevez pas vos chaussures prétextant qu'il est tard et que personne ne remarquera. C'est faux ! Et si d'autres le font, ce n'est pas une raison de le faire aussi. Choisissez de souffrir si vous voulez absolument porter vos jolis escarpins.

Pour vous messieurs. Soyez élégants, c'est Noël après tout. N'est-ce pas le moment idéal pour vous mettre chic ?

L'habit fait le moine ! Veston, cravate et nœud papillon restent vos meilleurs choix pour vous mettre en valeur. Osez la couleur et misez sur les textures pour plus d'originalité. Par contre, si vous êtes le patron, allez-y avec parcimonie. Il vous sera permis de desserrer votre cravate un peu plus tard, sans toutefois l'enlever.

Les fragrances

Attention danger ! Ce qui sent bon pour vous ne sent pas nécessairement bon pour votre voisin. Respectez les « nez ». Faites attention de n'utiliser que peu de parfum, surtout lors d'un souper. L'odeur de la nourriture se marie mal aux odeurs environnantes, que ce soit votre parfum ou celui des bougies sur la table.

Aussi, sachez que l'odeur de vanille en est une que l'on devrait réserver aux parfums d'ambiance. Les eaux de toilette à forte concentration vanillée sont à proscrire, vous n'êtes pas un « cup cake »!

Au moment de passer à table

Attendez qu'on vous assigne une place. L'hôtesse aura pris soin de désigner à l'avance la place de chacun. Alternant hommes et femmes et séparant les couples de façon à ce que l'ambiance y soit plus animée. L'invité d'honneur, s'il y en un, sera assis à sa droite.

Une fois assis, le signal du début du repas se fera quand l'hôtesse mettra sa serviette de table sur ses genoux ou vous invitera à commencer sans elle, si elle est trop occupée en cuisine, évitant ainsi que le repas ne refroidisse.

Le pain :

Il se mange au moment de l'entrée et non, comme amuse-bouche en « attendant ». Déposez- le sur l'assiette à pain à votre gauche ou sinon, directement sur la nappe. Rompez-le avec vos doigts avant de le beurrer, une bouchée à la fois.

Les toasts :

Il revient à l'hôtesse de faire le premier toast. Celle-ci le prononcera avant que les invités n'aient bu leur première gorgée de vin. Ensuite, ils pourront à leur tour s'exécuter.

Le mot de la fin :

Ne soyez pas le dernier à quitter. Quand le premier invité partira, ou si vous voyez des signes de fatigue de la part de l'hôtesse, attendez quelques minutes puis remerciez et saluez-la avant de quitter discrètement. Il n'est pas nécessaire de dire au revoir au reste des invités. Ne vous éternisez pas non plus près de la porte. Rappelez-vous que vous n'êtes pas le seul convive.

Voilà, c'étaient mes quelques conseils pour vous permettre de vous sentir confiants durant la période des fêtes. Si vous désirez en savoir davantage sur l'art de recevoir et comment être un invité de marque ou pour toutes autres questions concernant l'étiquette, je vous invite à me contacter via Mlledorothy.com ou par téléphone au 450-572-0552.

Joyeux temps des fêtes !

Boutry
CANADA LTÉE

GERnétic INTERNATIONAL

GERnétic International associe la GÉRONTOLOGIE (étude du vieillissement) et la GÉNÉTIQUE (biologie cellulaire) pour mieux préserver le capital de la beauté. La composition des matières naturelles actives de la plus haute qualité traitera avant tout les CAUSES esthétiques plutôt que les effets. Testées scientifiquement, ces innovations technologiques permettent une avance majeure dans le domaine de la cosmétique. Voilà pourquoi GERnétic est le présent et l'avenir de l'esthétique moderne.

ovimer
La science de la mer

Une gamme spécifiquement conçue pour vous permettre de profiter quotidiennement des bienfaits de la mer, Les algues sont un véritable trésor de l'océan et représentent une source importante de minéraux et d'oligo-éléments. Elles renferment aussi de nombreuses vitamines et protéines, excellentes pour la stimulation des fonctions naturelles de l'épiderme.

Perron Rigot
PARIS

L'épilation à la cire est le premier des soins de beauté. Perron Rigot est un fabricant Français renommé de cires à épiler utilisées par les esthéticiennes et instituts de beauté du monde entier. 30 ans d'innovation, plus de 20 brevets Perron Rigot développe sans cesse de nouvelles formules. Il a notamment breveté des formules de cire à basse température et inventé les cires jetables sans bande.
L'essayer c'est l'adopter !

Boutry Canada
1065 Armand-Bombardier, Terrebonne (Qc) J6Y 1S9
Tel . 450-420-6441 / 1 800-363-7994
Suivez-nous sur FACEBOOK
Informez-vous sur nos demi-journées d'informations
www.boutry.com info@boutry.com

Doc. Thalassa Sea & Spa

Les bienfaits de l'exfoliation

Par le Dr Sylvie GARNIER LYONNET, Dermatologue.

À l'occasion du lancement de son nouvel épilateur «Silk-epil 7 SkinSpa», qui retire les poils et, en même temps, exfolie la peau, Braun nous a communiqué un article qui vous intéressera tout particulièrement sur l'exfoliation.

L'exfoliation sert à débarrasser la peau des cellules mortes qui s'accumulent à sa surface, permettant ainsi le maintien d'un teint lumineux et d'une peau douce et lisse. En dehors de l'effet embellisseur immédiat, l'exfoliation stimule les mécanismes de microcirculation et de régénération de l'épiderme. Ce soin prend toute son importance lorsqu'une épilation est planifiée. Il permettra de bien préparer la peau et ainsi d'éviter la pousse des poils sous peau. Il est important tout particulièrement sur les jambes, là où la présence de poils est non négligeable et où la peau est généralement sèche.

LES DIFFÉRENTS TYPES D'EXFOLIANTS

Les exfoliants peuvent être mécaniques, physiques ou chimiques.

L'exfoliation mécanique

L'exfoliation mécanique qui fait appel à un accessoire type brosse de massage permet une exfoliation manuelle par frottements. Sous l'application d'une pression homogène mais pas trop insistante, les cellules mortes se trouvent éliminées de façon efficace et tout en douceur. Débarrassées de leurs imperfections, les jambes sont prêtes pour l'épilation.

Les exfoliants physiques

On parle d'exfoliants physiques lorsque l'on utilise des produits composés de petites particules abrasives. On emploie alors volontiers le terme de gommage. Il peut s'agir de grains de sable ou des sels, de particules de noyaux de fruits ou de petites billes. Cette méthode permet de doser avec précision le degré d'exfoliation que vous souhaitez, vous optimiserez ainsi l'effet en utilisant de grosses billes sur une peau sèche. Mais attention un bon gommage est avant tout un gommage raisonnable.

Les exfoliants chimiques

Contrairement aux exfoliants physiques, les exfoliants chimiques agissent en dissolvant les cellules mortes. Il suffit de les appliquer sur la peau et de laisser le produit faire son travail sans avoir à frotter. En cas de peau sensible, veillez à limiter leur utilisation même si leur efficacité est démontrée. Ils sont constitués essentiellement par les acides alpha hydroxylés (AHA ou acides de fruits), l'acide salicylique (composé organique aromatique) et l'urée.

Les acides de fruits sont surtout préconisés pour le visage où ils ont aussi la capacité de resserrer les pores et d'éviter les points noirs.

L'acide salicylique est par exemple utilisé dans le traitement de l'acné. L'urée est un exfoliant particulièrement intéressant sur le corps car en dehors de son action exfoliante, il agit aussi comme un humectant. Cela signifie qu'il maintient l'hydratation naturelle de la peau en rendant les cellules épidermiques plus hydrophiles.

Par ailleurs, il existe des produits combinant les exfoliants physiques et chimiques.

VRAI/FAUX SUR L'EXFOLIATION

• Pour avoir une peau plus douce, il faut faire un gommage tous les matins.

FAUX. Une fréquence quotidienne n'est pas nécessaire et de plus n'est pas recommandée car cela fragiliserait la peau.
On conseille généralement un gommage une fois par semaine avant le bain ou la douche.

• Il faut beaucoup frotter pour un gommage efficace.

FAUX. Un bon gommage est celui qui fait appel à la manière douce mais efficace.

• J'évite les gommages cela assèche la peau.

FAUX. L'exfoliation n'assèche pas la peau mais la libère des cellules mortes qui font écran aux principes hydratants que l'on applique. Elle est donc nécessaire avant une épilation par exemple.

• Si j'ai une peau sensible, il vaut mieux éviter les gommages.

VRAI/FAUX. L'exfoliation est nécessaire pour tout type de peau. Dans le cas de peau sensible, il ne faut pas utiliser n'importe quel type d'exfoliant. On privilégie les gommages doux combinant des microbilles à des agents apaisant et anti-irritant.

• Pour un résultat optimal, le gommage doit se faire avant la douche, sur une peau sèche.

VRAI. Il est important de pouvoir éliminer les cellules mortes après le gommage et pour pouvoir s'en débarrasser complètement, il est recommandé de procéder à une douche après le gommage. Par ailleurs, le gommage sur peau humide est moins intense et souvent mieux toléré.

• Les zones à ne surtout pas oublier dans un gommage sont les jambes.

VRAI. Les Jambes sont la partie du corps qui demande le plus d'exigence en terme d'épilation. Un soin attentif doit donc leur être dédié et l'exfoliation reste une étape primordiale.

• Gommage et exfoliation, c'est la même chose.

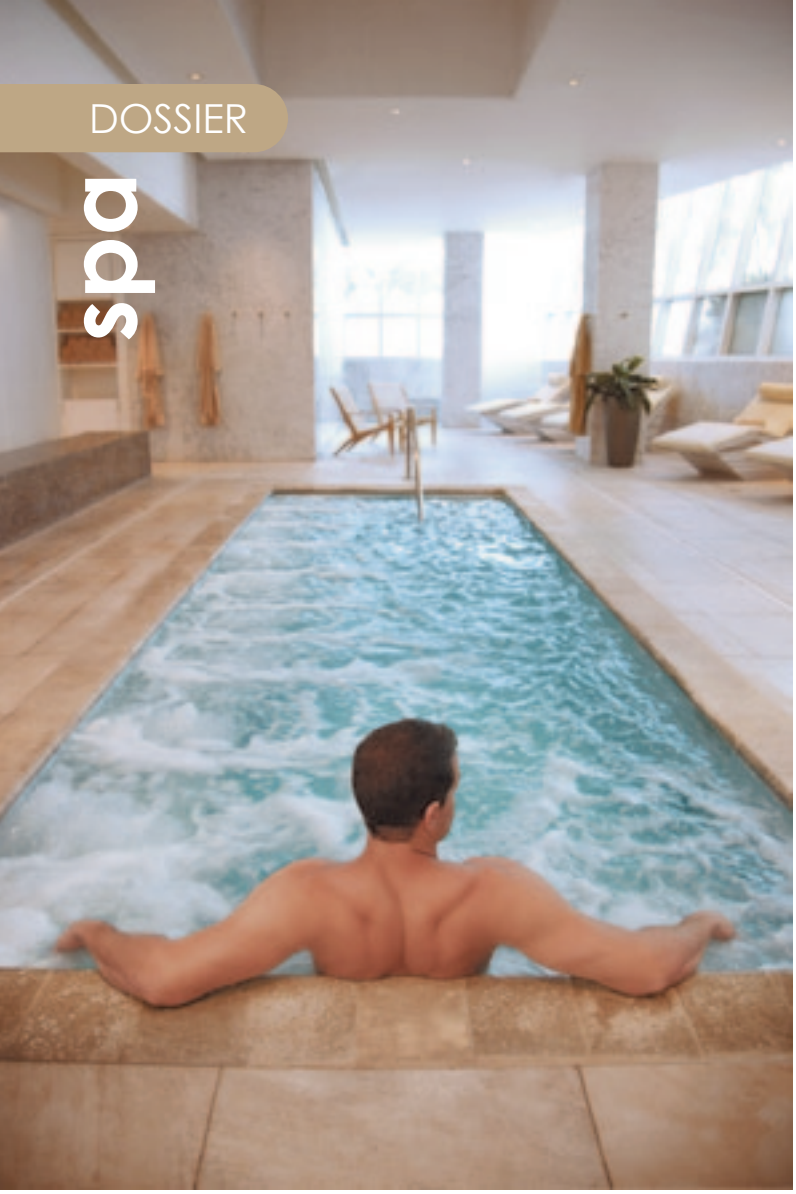
FAUX. On utilise le terme de gommage pour les exfoliations physiques et le terme d'exfoliation est plutôt utilisé en cas de principe actif chimique.

• Il ne faut pas faire de gommage avant une épilation, cela irrite la peau.

FAUX. L'exfoliation prépare la peau avant une épilation car elle permet d'éliminer les cellules mortes à sa surface. La peau débarrassée de ces imperfections se prêtera plus facilement à l'épilation.

Il est important de respecter les règles d'utilisation des exfoliants. Un exfoliant visage n'est pas adapté pour le corps et inversement.
Après un gommage, prenez soin d'appliquer un lait hydratant pour apaiser la peau et recréer la barrière hydrolipidique.
L'exfoliation préalable à une épilation va permettre d'optimiser son résultat et éviter le désagrément des poils sous peau.

© Yanik Chauvin - Fotolia.com



Spa Nordique & Thermothérapie en bref

Dans les dix dernières années, le spa "nordique" ou "polair" est devenu une manière très populaire de se détendre. Il fait de plus en plus d'adeptes de tous âges. La marche à suivre est simple : on augmente la température du corps en se plongeant dans un tourbillon chaud, en s'offrant un sauna finlandais ou un bain de vapeur turc pendant environ 15 minutes (la durée peut varier selon notre endurance) pour ensuite se plonger dans une rivière, un bain d'eau glacée, une chute très froide ou encore directement dans la neige. La chaleur permet d'ouvrir les pores de la peau et d'éliminer ainsi les toxines puis, le froid referme nos pores, active la circulation sanguine, stimule le système immunitaire et permet une meilleure oxygénation du corps.

Les contre-indications de la thermothérapie

La thermothérapie est déconseillée si vous souffrez de problèmes cardiaques, d'hyper ou d'hypotension ou dans les cas de grossesse.

Si vous présentez un état de santé particulier, il est conseillé de consulter un médecin avant d'utiliser les activités d'un spa nordique.

Les différents soins

Le chaud-froid :

Passer de la douce chaleur humide du bain vapeur ou de la chaleur sèche du bain sauna à la rivière ou à un bain rafraîchissant vous assure une décontraction des tensions causées par le stress ou à la fatigue. Santé physique et psychique s'en trouvent améliorées.

Les bienfaits de l'eau :

L'intérêt exceptionnel de l'eau n'est plus à démontrer. Depuis des siècles les Japonais s'adonnent aux plaisirs de l'eau, véritable source de soulagement, de bien-être et de longévité.

Sky Spa

photo: ©Bota Bota

Le sauna finlandais :

Des recherches menées en Finlande révèlent que le bain de vapeur peut aider à guérir ou contrôler des affections comme l'acné et l'arthrite simplement en augmentant la circulation sanguine. En tant que transporteur des éléments nutritifs à toutes les parties du corps, la circulation sanguine, joue un rôle crucial dans le maintien de la santé. Les traitements à la vapeur ont aussi un effet stimulant sur le système cardiovasculaire.

Une séance de 15 à 20 minutes augmente la fréquence cardiaque de 75 battements par minute à entre 100 et 150 battements par minute. Un rythme cardiaque plus élevé se traduit par une circulation du sang plus rapide sans augmenter la pression artérielle. Finalement, la dilatation des vaisseaux capillaires permet de transporter de grandes quantités de nutriments à la peau qui retrouve son apparence de jeunesse.

Parmi ses bienfaits nous retrouvons aussi le soulagement de certains maux comme les rhumatismes, l'insomnie, le stress, les allergies.

La séance de sauna est également utilisée dans le cadre des préparatifs au massage afin d'accroître la souplesse des muscles et de créer un profond sentiment de détente dans le corps et l'esprit. La tradition ayurvédique indienne, qui gagne en popularité en Amérique ces dernières années, utilise les traitements de vapeur après le massage pour aider le corps à se débarrasser des toxines délogées pendant le traitement.

Le bain de vapeur :

Dans une pièce une vapeur chargée d'huile essentielle est diffusée afin de maintenir la température ambiante à 50° C. Cette atmosphère bienfaisante, dont on profite entre 5 et 10 minutes maximum, contribue à nettoyer la peau de ses impuretés et à éliminer les toxines. D'autre part, l'effort cardio-vasculaire imposé par l'adaptation à la chaleur tonifie le cœur et les vaisseaux tout en décontractant les muscles tendus par le stress ou la fatigue.

Spa Saint-Andrew

Le bain tourbillon :

C'est la continuité de la relaxation. La chaleur de l'eau et les jets contribuent à une détente musculaire.

Le bain en rivière ou bain glacé :

Plonger dans l'eau froide après une séance de réchauffement (vapeur ou sauna) accroît l'action cardio-vasculaire ainsi que la stimulation de toutes les fonctions de l'organisme. Au Japon l'eau froide est utilisée depuis des siècles pour stimuler la circulation et lutter contre les rhumatismes ou les états inflammatoires.

Le combat du siècle : Froid contre Chaleur

L'application de froid ou de chaleur pour une pathologie du système musculosquelettique demeure un sujet de débat entre les différents thérapeutes du domaine médical. Malheureusement, le client est souvent pris dans les feux croisés de ces opinions divergentes et, pour le confondre davantage, il est fréquent que deux thérapeutes d'une même profession se contredisent.

Qu'en pensez-vous? Lequel du froid ou de la chaleur sera victorieux, se tenant fièrement debout au centre de l'arène après l'affrontement? Faites vos paris!

THERMOTHÉRAPIE

L'étymologie de la thermothérapie nous vient du grec *thermos* signifiant « chaleur ». Nous pouvons donc déduire qu'il s'agit d'une « thérapie par la chaleur ». Néanmoins, l'utilisation du terme à l'intérieur du domaine de la santé porte à y inclure la *cryothérapie*, soit la « thérapie par le froid ». La distinction entre les deux demeure esthétique puisque, selon la thermodynamique, le froid présenterait simplement moins d'énergie thermique plutôt que d'être une entité à part entière. Une définition pointilleuse serait une « thérapie par interaction thermique en transférant l'énergie d'un système à un autre ».

Un excellent débat linguistique, mais qui ne nous éclaire malheureusement pas davantage. Avant de parier sur le vainqueur de ce duel épique, observons les effets de chacun.

DANS LE COIN GAUCHE : LE FROID

Un abaissement de température corporelle amène généralement les résultats suivants :

- une vasoconstriction du système circulatoire, ce qui fait chuter la circulation;
- une diminution du métabolisme local;
- une réduction de la capacité contractile et d'élasticité musculaire;
- un ralentissement de la vitesse de conduction nerveuse.

DONC J'APPLIQUE DU FROID POUR…

limiter les dommages. Le froid excelle donc dans les instants qui suivent un trauma puisqu'il empêche un apport liquidien excessif, évitant que le processus inflammatoire ne gonfle démesurément.

De même, l'augmentation du tonus résiduel musculaire qu'il apporte en affectant la contraction et l'élasticité peut sembler négative, mais consiste en un excellent antispasmodique.

Association professionnelle des massothérapeutes spécialisés du Québec
monreseauplus.com

L'effet analgésique du froid provient de la combinaison d'une réduction de sang dans la région et d'un engourdissement nerveux. Vous éprouverez, certes, moins de douleur, mais malheureusement cette diminution n'est qu'une illusion.

La règle générale consiste à appliquer du froid dans les vingt-quatre à quarante-huit heures après un trauma afin de pacifier le processus inflammatoire. Passé ce stade, il devient contreproductif. La vasoconstriction s'assure que l'inflammation ne s'aggrave pas, mais empêche la portion d'inflammation qui a réussi à s'installer de se résorber puisque sa porte de sortie se retrouve fermée. Et la diminution du métabolisme local ralentit le processus de guérison, ce qui ne nous aide point…

Bref, le froid excelle dans les guerres éclair contre les blessures fraiches.

DANS LE COIN DROIT : LA CHALEUR

Peut-être pour narguer son opposant, une augmentation de température corporelle conduit presque exactement aux effets contraires d'un refroidissement, soit :

- une vasodilatation du système circulatoire, donc une augmentation de la circulation;
- une augmentation du métabolisme local;
- un accroissement de l'élasticité musculaire;
- une relaxation et une diminution du stress par l'atteinte d'une zone de confort.

DONC J'APPLIQUE DE LA CHALEUR POUR…

ramasser les pots cassés. La vasodilatation apportée par la chaleur excelle pour résorber les inflammations déjà installées. L'apport liquidien crée un remuement, ce qui évite la stagnation des liquides en les poussant délicatement vers la porte de sortie, qui demeure grande ouverte. En plus, l'augmentation de la circulation et du métabolisme local facilite le processus de guérison. La propriété analgésique de la chaleur provient de la combinaison entre l'amplification de l'élasticité musculaire et le relâchement de la musculature. Un effet plus constructif et moins éphémère que celui présenté par son rival.

Bref, la chaleur se démarque dans la destruction du statuquo des guerres de tranchées contre un problème musculaire ou de stress.

ATTENTION !

Une application de chaleur sur un trauma frais, comme la foulure d'une cheville, est un moyen assuré pour que la lésion enfle comme un ballon de plage. Sortez votre glace dans cette situation.

La thermothérapie consiste en un excellent support à un traitement ou comme autotraitement à la maison. Malheureusement, ce combat du siècle ne peut prendre fin avec un vainqueur définitif. Nos opposants démontrent tous deux des forces et des faiblesses très distinctes, applicables dans des circonstances trop disparates.

Tout dépend de vos objectifs et de votre situation.

QUAND LES ANTAGONISTES S'UNISSENT

Quand l'inflammation s'obstine et refuse de se résorber ou lorsque le processus inflammatoire nécessite une intervention plus agressive, nous effectuons ce que nous appelons communément un « pompage ». Il s'agit simplement d'une application de chaud et de froid en alternance. La succession de vasoconstrictions et de vasodilatations crée un mouvement de pompage qui maximise la résorption liquidienne.

Comme quoi deux forces contraires qui s'unissent peuvent venir à bout d'un ennemi commun et apporter de meilleurs résultats.

PRÉCAUTIONS À PRENDRE

Il est possible qu'une utilisation excessive d'onguents irrite la peau. Faites également attention à ne pas vous bruler en appliquant de la chaleur. De même, l'application d'une grande quantité de glace sur une période trop prolongée peut créer des engelures. Le gros bon sens et la modération sont de mise. Il est généralement préférable de commencer modestement et d'augmenter progressivement plutôt que d'effectuer un traitement-choc. Respectez votre seuil de tolérance.

En cas de doute, demandez l'avis de votre thérapeute ou de votre médecin.

Aussi, puisque la thermothérapie influence grandement le système circulatoire, consultez votre médecin au préalable si vous présentez une pathologie cardiaque ou une infection.

Collaboration de **Philippe-Olivier Jasmin**, massothérapeute spécialisé, kinésithérapeute, orthothérapeute et membre de l'Association professionnelle des massothérapeutes spécialisés du Québec.

Profitez de soins thérapeutiques dans les spas

Par Cynthia Giguère-Martel, collaboratrice

C'est reconnu : les spas sont des endroits tout indiqués pour se détendre et refaire le plein d'énergie. Parce que de plus en plus de personnes souffrent de divers maux reliés souvent au travail, ces établissements ajoutent de plus en plus à leur carte de services des soins thérapeutiques pour leur clientèle désirant se libérer de tensions et apaiser certaines douleurs.

Prenons par exemple le Bioterra spa santé urbain où les soins thérapeutiques occupent une grande partie de la plage horaire chaque semaine. À cet établissement situé à Drummondville, des orthothérapeutes sont disponibles sept jours sur sept. « On peut se blesser un dimanche et il n'y aura pas de problème pour obtenir un rendez-vous. C'est rassurant pour la clientèle de savoir qu'un tel service existe, car rares sont les places où l'orthothérapie est offerte les fins de semaine », affirme Geneviève Poirier, directrice aux opérations, précisant que le spa dispose d'une table d'élongation.

Cinq orthothérapeutes composent l'équipe de Bioterra pour ce département. Notons que tous ont une spécialité également en kinésithérapie.

Évidemment, on y offre aussi une gamme de massages thérapeutiques, tels que le Biocorporel qui inclut le massage suédois, le Californien et de la kinésithérapie. « Ce soin à la fois traitant et relaxant est offert avec des mobilisations articulaires intéressantes », précise madame Poirier.

Selon Geneviève Émond, propriétaire de Bota Bota situé dans le Vieux-Port de Montréal, un massage thérapeutique a aussi des effets relaxants. « L'un n'exclut pas l'autre. Par exemple, en choisissant un massage suédois ou californien, on va chercher un bienfait pour le corps et un bien-être pour l'esprit », se dit-elle d'avis.

Ce spa flottant, flottant parce qu'il se retrouve sur un bateau, se limite à la massothérapie en termes de soins thérapeutiques. Une quarantaine de massothérapeutes certifiés y travaillent. « Je dirais que 85 % de nos clients optent pour la massothérapie; le reste consulte pour des soins esthétiques », indique-t-elle.

À ses dires, le stress et les maux de dos, des épaules ainsi que de la nuque représentent les raisons pour lesquelles les personnes viennent consulter. « Il y a une hausse de consultations pour les soins thérapeutiques », remarque la propriétaire du spa ouvert depuis trois ans.

Chez Bota Bota, le client a le choix entre différents types de massage avec des objectifs et des propriétés différents et qui proviennent d'origines diverses. On a qu'à penser d'abord au Lomi-Lomi, une forme de massage pratiqué par les indigènes polynésiens d'Hawaï. Exécuté avec les mains, les avant-bras et les coudes, il nourrit le corps, chasse les toxines et libère les tensions musculaires. Il y a également le Kobido qui, créé au Japon en 1472, est un massage facial reconnu pour stimuler l'ensemble de la circulation énergétique du visage, du cou, de l'ensemble du corps et libère les tensions musculaires favorisant l'apparition des rides. Combinant de multiples techniques, ce soin est également efficace contre le stress, les maux de tête, l'insomnie, la fatigue et les douleurs oculaires. Sans oublier le massage aux coquillages chauffants, le shiatsu et celui destiné aux femmes enceintes.

Quant à Amerispa, Centres de santé beauté et spas nordiques, quelques soins thérapeutiques sont offerts, mais ne sont pas nécessairement mis de l'avant dans les publicités, par exemple. « Puisque la plupart de nos infrastructures se retrouvent à l'intérieur d'hôtels, la majorité de la clientèle opte pour des soins de détente. Cependant, avant chaque massage, nous vérifions le questionnaire santé avec le client. Si l'on juge qu'une certaine personne a besoin de plus qu'un moment de détente, on la guide vers les soins appropriés. C'est du cas par cas », explique Élaine Cabana, directrice au marketing.

Dans ces cas-ci, comme plusieurs traitements sont généralement nécessaires, Amerispa conçoit un forfait pour le client concerné.

Madame Cabana fait savoir qu'une petite partie de leur clientèle représente des gens d'affaires sur la route. « D'année en année, nous voyons une forte augmentation des demandes de traitement pour les muscles et les tensions venant notamment de travailleurs », note-t-elle.

Outre les massages thérapeutiques, Amerispa offre les services d'orthothérapie de même que de kinésithérapie. « D'ailleurs, notre seule clinique de physiothérapie se situe à l'Auberge Godefroy, à Bécancour », souligne madame Cabana.

Bref, que ce soit pour un moment de détente ou pour soulager une douleur quelconque, nous savons qu'en nous présentant à l'un ou l'autre de ces spas, nous recevrons des soins appropriés.

Massothérapie Québec reconnait et promeut les massothérapeutes compétents

Par Cynthia Giguère-Martel, collaboratrice

Depuis trois ans, Massothérapie Québec vise à reconnaitre la profession de massothérapeute au Québec et à l'encadrer, notamment par une certification octroyée après une validation rigoureuse des compétences.

Massothérapie Québec est ouvert à tous les massothérapeutes professionnels dont la formation de base est de 1000 heures, quelle que soit leur association professionnelle.

L'organisme suggère la voie de la certification des massothérapeutes dans l'optique de les répertorier dans un registre national, tout en ayant en place des mécanismes d'encadrement tel qu'un comité de discipline qui effectuera des inspections professionnelles.

Après avoir obtenu la certification, les massothérapeutes concernés deviennent alors Massothérapeutes cliniciens MQ.

En portant ce titre et en faisant partie du registre national, ces professionnels démontrent leur expertise et l'excellence de leurs résultats clinique, une marque de confiance et de crédibilité pour leurs clients, le public et le milieu de la santé.

Deux fois par année, les massothérapeutes avancés ont l'occasion d'approfondir leurs connaissances sur des sujets qui touchent directement leur pratique clinique en participant à des journées de formation appelées Classe des Maitres.

Massothérapie Québec a été fondé en 2010 pour pallier l'absence de lois encadrant la profession de massothérapeute. Mon Réseau Plus est l'association à l'origine de la création de cet organisme en collaboration avec l'Académie de massage scientifique.

www.massotherapiequebec.org

Ma reconnaissance passe par la confiance de mes clients.

Être membre de la plus grande association de massothérapeutes du Québec est un gage de confiance, de professionnalisme et de compétence aux yeux du public.

mon réseau+ Association professionnelle des massothérapeutes spécialisés du Québec

Plus qu'un professionnel, mon spécialiste!

mon réseau+ Association professionnelle des massothérapeutes spécialisés du Québec

Plus qu'un professionnel, mon spécialiste!

Mon Réseau Plus est une association qui regroupe les massothérapeutes, les kinésithérapeutes, les orthothérapeutes ainsi que les naturothérapeutes. Étant actif à travers tout le Québec, l'Association compte plus de 6 000 membres. Cela fait d'elle la plus grande association de la province.

1 800 461-1312 monreseauplus.com

Quatre façons d'apprécier l'automne

Par Marie-Eve Aubert, Diplômée de l'UQÀM en Communications, Responsable des communications chez Les importations Alain inc.
et Blogueuse (http://hormetacanada.wordpress.com/)

© Vitalij Geraskin - Fotolia.com

L'automne… La saison du retour du froid, qui commence tout en couleurs pour nous laisser sur des notes plus ternes juste avant la neige… Triste, l'automne ? Oh, que non ! C'est la saison idéale pour se remettre à cuisiner, à prendre des bains chauds, à relaxer devant des feux de foyer et à se dorloter.

Voici 4 façons d'apprécier l'automne :

Prendre la bonne habitude de rendre visite à son esthéticienne chaque mois

Aller chez l'esthéticienne de temps en temps, c'est bien. La visiter à chaque mois, c'est encore mieux. L'épiderme se renouvelle toutes les quatre semaines environ : recevoir un soin à chaque mois sur cette « nouvelle » peau est donc l'idéal pour conserver la plus belle des peaux et ce, le plus longtemps possible.

Appliquer une crème pour le corps

En été, on perd parfois de bonnes habitudes… Les vacances y étant sûrement pour quelque chose, il ne faut pas tarder à reprendre les bonnes routines quotidiennes pour notre peau. Pour ne pas qu'elle s'assèche trop rapidement lors de l'arrivée de l'hiver et du chauffage omniprésent, commencez à appliquer quotidiennement une crème pour le corps. Vous n'aimez pas les textures trop riches ? Pas de problème ! De nombreux produits hydratants pour le corps existent sur le marché, dont d'excellents laits ou huiles sèches… Gâtez-vous.

S'exfolier à chaque semaine

Aider notre peau à se débarrasser de ses cellules mortes fait beaucoup de bien à notre visage… et à notre corps. Attention, toutefois : les exfoliants ne devraient pas être des 2-en-1 pour le visage et pour le corps. Alors que ce dernier est capable de supporter des gommages plus intenses, le visage nécessite des soins exfoliants beaucoup plus doux, surtout si la peau est très sensible ou aux prises avec des boutons.

Petite mention aussi pour celles qui partiront dans le sud cet automne : évitez les exfoliations au moins une semaine avant le départ ainsi que pendant le voyage. Vous pourrez recommencer au retour des vacances…

Effectuer des mini-soins à la maison… à toute la famille

Pourquoi seriez-vous la seule à vous faire un bon masque hydratant ? Faites-en profiter également votre conjoint et vos enfants. Un petit moment de relaxation en famille lors d'un après-midi pluvieux… Quoi de mieux ?

Profitez bien de votre automne.

HORMETA
Switzerland
www.hormeta.ca
Mg
Zn
Cu
Fe
Mn
Zn
Vous souhaitez émerveiller votre clientèle encore et encore... et stimuler la croissance de votre salon?
Contactez-nous dès maintenant!
HAUTE TECHNOLOGIE
HAUTE PERFORMANCE
HORMETA
SWISS
COS
Les importations Alain inc. : Distributeur exclusif HORMETA pour le Canada • 450-659-2323 • 1-800-363-9399 • info@hormeta.ca

Doc. Isaxar-Fotolia

Quelle musique choisir pendant vos soins ?

par France CARP

La musique apaise vos clientes et parle à leurs émotions dans une communication non verbale et très personnelle. Une bonne raison pour en faire la partenaire idéale de vos soins. Sélectionner une play-list de titres relaxants et apaisants demande quelques connaissances que vous délivrent les pros en musiques douces.

Le bruit, c'est la vie ! Bruits des discussions houleuses, des voitures, du métro, de la musique tonitruante du jeune voisin, de la télévision, des appareils ménagers ou du glou-glou d'un robinet qui fuit. C'est du non-stop !

Combien de fois vos clientes ne sont-elles rentrées de leur travail avec des pensées embrouillées et la tête prête à exploser par ce tumulte permanent ? Il est donc essentiel qu'elles fassent de temps en temps un break avec tout ce bruit, à deux pas de chez elles, sans avoir à se réfugier dans le sommeil.

Pour aider vos clientes à se détendre et leur faire oublier les désagréments du quotidien, vous avez un vrai talent : le soin qui détresse, détend ou redynamise le corps et l'esprit. Mais alors pourquoi accompagner ce soin par une ambiance musicale puisqu'il a toutes les compétences pour détendre vos clientes ? Tout simplement parce que la musique, si elle est bien choisie, en optimise encore les bienfaits. Deux chercheurs de l'université de Genève, en Suisse, ont travaillé pendant huit ans sur ces bienfaits : les professeurs de psychologie, Klaus Scherer et Marcel Zentner, ont demandé à des centaines de mélomanes de décrire les émotions qu'ils ressentaient alors qu'ils écoutaient leur répertoire favori. Neuf émotions sont revenues fréquemment : l'émerveillement, la puissance, la nostalgie, la transcendance, le calme, la joie, la tendresse, la tristesse et l'agitation.

À l'inverse, la culpabilité, la honte ou le dégoût n'ont jamais été évoqués. Au bureau d'études de Mindlab International (Sussex), les scientifiques ont mené une enquête sur les pathologies du stress et les moyens de le faire disparaître. Et pour eux, il n'y a aucun doute, la musique est un des meilleurs remèdes. «Des études d'imagerie cérébrale ont montré que la musique pénètre très profondément dans le cerveau, stimulant non seulement les régions responsables du traitement du son, mais aussi celles associées aux émotions» a déclaré le Dr David Lewis-Hodgson.

Pour donner du poids à leurs recherches, le laboratoire a réalisé des tests sur 40 femmes pour observer l'effet de la musique sur le fonctionnement du cerveau.

Plusieurs morceaux connus ont été sélectionnés pour les faire écouter à un groupe de personnes et quinze titres ont été retenus et mis en comparaison. Parmi ces morceaux : «Someone Like You» d'Adele, «Watermark» d'Enya, «Strawberry Swing» de Coldplay et «Weightless", que Marconi Union (le groupe) revendiquait avant même cette étude comme étant le titre le plus relaxant car conçu pour faire diminuer le rythme et la pression sanguine.

Le laboratoire a rendu ses résultats et «Weightless» est le titre le plus relaxant. D'une durée de huit minutes, il est même difficile de l'écouter sans se sentir un peu somnolent. Une très bonne raison pour ne pas l'écouter en voiture comme le top 10 de la sélection de Mindlab ! Mais pourquoi ce titre a-t-il gagné la palme mondiale de la musique relaxante ? Une spécialiste en sons, Liz Cooper, ondatrice de la British Academy Of Sound Therapy, vous donne ses explications : les harmonies musicales de ce titre sont conçues pour créer un sentiment d'euphorie et de confort. Il n'y a pas de mélodies répétées, comme un refrain attendu, ce qui permet au cerveau de se mettre au repos sans guetter «le prochain refrain connu». Et pour finir, les sons les plus relaxants, et c'est prouvé scientifiquement, sont les sons issus de vibrations «basses» très fréquentes dans certains morceaux de Jazz grâce au saxophone ou de musiques classiques. Écoutez-le et vous comprendrez !

Musiques relaxantes

Dans les 10 titres des musiques relaxantes choisies par Mindlab, vous en trouverez certaines qui sont plus dans vos critères musicaux et votre sensibilité ou qui parlent mieux à vos émotions. Mais il est important de choisir aussi des titres qui collent d'avantage avec votre état d'esprit ou vos soins.
Certains instituts ou spas, par exemple, veulent donner une ambiance orientale à leurs soins parce que leur signature et leur notoriété s'expriment à travers ce savoir faire . Il est évident que le choix de leur musique en sera inspirée.

1. Marconi Union - «Weightless».
2. Airstream - «Electra».
3. «Mellomaniac (Chill Out Mix)».
4. Enya - «Watermark».
5. «Strawberry Swing» Coldplay.
6. Barcelona - «Please Don't Go».
7. All Saint - «Pure Shores».
8. Adele «Someone Like You».
9. Mozart - «Canzonetta Sull'aria».
10. Café Del Mar - «We Can Fly».

Mais la Mindlab play list n'est pas la seule play-list de référence. Dans la listes des musiques plus inspirées d'une philosophie bouddhiste, plus enclines à la méditation, à la spiritualité ou encore aux ambiances orientales, vous pouvez aussi vous tournez vers :

The Art of Skincare
HÉLIABRINE®
L'Art du Soin
Importé de Monaco par LABORATOIRE LARIMA www.larima.ca / 450-979-2715 / 1-800-387-1990

1. Letting Go, Gabon (album Path of Devotion).
2. Gayatri Mantra, Deva Premal & Miten, with Manose (album In concert).
3. Buddha Nature, Deuter (album Buddha Nature).
4. La vallée des anges, Michel Pépé (album La source d'émeraude).
5. Flower, Masakasu Yoshizawa (album Zen Garden).
6. Joie et transcendance bleutée, Eric Saunier (album Crystal Melodies).
7. La sagesse, Logos (album La voie de l'essprit).
8. Les marches de Cristal, Jean Marc Staelhe, (album La voie de l'éveil).
9. Circle of Light, Anuvida & Nik Tyndall (album Reiki Healing Hands).
10. Om Sai Ram, Mahanta Das (album Reiki Mahamantra Om Sai Ram).

L'option radio

Tous : scientifiques, praticiens en massages, ostéopathes, musicothérapeutes, psychologues, s'entendent pour dire que la musique produit un effet sur les gens (et même sur les animaux et les plantes !). Nous sommes à même de l'observer au quotidien. La musique apaise, détend ou encore stimule. Elle nous aide à nous amuser, nous défouler, nous vivifier ou nous calmer. Donc pas question de s'en priver pendant les soins même si vous n'avez pas une âme de disc-jockey ! Créer sa propre play-list (à mettre sur une clé usb ou sur votre ordinateur ou sur un CD) demande du temps et un peu de dextérité pour que les titres s'enchaînent les uns au autres dans belle harmonie. Si vous n'avez ni le temps ni l'envie de le faire, vous pouvez aussi vous brancher sur des radios spécialisées dans les musiques aux ambiances relaxantes . Radio Fréquence relaxation, par exemple, est dirigée par un musicothérapeute belge, Pascal Rivière qui sélectionne la programmation musicale en fonction de ses grandes connaissances en bien-être et c'est top !
direct-radio.fr/Frequences-Relaxation

Radio magico est la radio du site Méditation France. La programmation est de qualité avec la diffusion de grands classiques parmi les artistes du genre (Deuter, Logos, Michel Pépé, Deva Premal...). La programmation est définie selon les heures de la journée (relaxation en journée, lounge la nuit...) et propose aussi des séances de méditation sur de la musique. Une initiative très intéressante ! Mais aussi Radio Zen qui diffuse un programme de qualité issu notamment du catalogue du label français Origins, biosphère....

Les entreprises spécialisées en musique d'ambiance

Jamendo Pro s'est entouré de directeurs artistiques spécialisés en son qui sélectionnent votre play-list en fonctions de vos demandes. 21 ambiances sont repertoriées (bien-être, mode, salle de gym, lounge...) et remises à jour très régulièrement. 1500 entreprises sont approvisionnées en sons par cette entreprise. Les artistes présents sur Jamendo PRO ne sont membres d'aucune société de gestion de droits et ont décidé de sortir du schéma traditionnel pour distribuer leurs œuvres. L'utilisation de leur musique n'entraîne donc aucune redevance à payer à ces sociétés.
Vous pouvez aussi sur Amazon trouvez de nombreux CD ou téléchargement pour MP3 spécialisés dans la musique pour les Spas.
www.pro.jamendo.com

Vent, goutte d'eau qui tombe, vague de la mer, les bruits de la nature !

Depuis une vingtaine d'années, des musiciens ont cherché à définir de nouveaux sons qui apaisent et sont tout droit sortis des bruits de la nature : d'après leurs créateurs, ces sons ont des vertus apaisantes. C'est donc logique qu'on les retrouve en priorité dans les établissements comme les thermes et les thalassos dont le but est de soigner et de détendre avec des éléments et des actifs trouvés en plein cœur de la nature. Mais est-ce vraiment de la musique ? Tous ces sons demandent un effort d'imagination pour qu'ils prennent vie comme une mélodie et l'angle très ciblé et répétitif de ce type de «musique» comme le bruit des dauphins, l'eau qui coule, ou le vent, peut ne pas plaire à votre cliente.

Témoignages

Manuela, 55 ans
Quand je fais un soin dans un spa, il est rare que je sois déçue, les protocoles sont tellement au point que c'est toujours un moment de bonheur. Pour moi, le hic, c'est souvent la musique, je ne suis pas fan des musiques exotiques et je ne demande pas à m'évader à l'autre bout du monde par ces musiques souvent trop grinçantes à mon goût. En fait je préférerais un environnement musical qui ressemble à celui que j'écoute à la maison pour me détendre. Je n'ose pas le demander mais j'aimerais apporter ma play-list !

Aurélie , 25 ans
Je connais beaucoup de musiques par chœur car j'adore retenir les paroles et les chantonner. C'est pour cette raison que quand je fais un soin, je préfère de la musique sans parole, je reste plus concentrée !

Nathalie, 46 ans,
Non pas les rugissements des baleines, ou les gling-gling des clochettes, ça me donne un bourdon effroyable ! Je suis tonique et une musique qui traine ne m'apaise pas du tout au contraire. J'aime quand la musique est entraînante et que le son soit parfaitement dosé pour qu'il ne prenne pas le pas sur le massage.

Agnès, 39 ans
Moi, j'adore que la musique dans les spas soit ouatée, désuette et très très douce presque comme du miel... Ça me permet de faire la scission entre cet univers magique et celui du dehors qui m'agresse la plupart du temps !

Made in Switzerland

Ageless La cure

PHYTO 5 présente sa ligne complète ANTI-ÂGE

Produits Phyto-Bio-Ceuticals

Cette solution anti-âge luxueuse de PHYTO 5® est efficace tout en restant naturelle et holistique, contrairement aux solutions invasives très courantes.

Découvrez les 5 actions Ageless essentielles à votre beauté:

- Hydratation complète
- Comblement des rides par l'intérieur
- Apport en minéraux indispensables
- Lifting immédiat
- Action antioxydante contre le vieillissement

CANADA les nouvelles esthétiques spa
VÉNUS 2013
INNOVATION DE L'ANNÉE

PHYTO 5™

Thalasso PdG Inc., 1501 rue Barré, suite 102, Montréal (Qc) H3C 4J1
Tél. 514.939.0885 - 1 800.361.5474 - info@thalassopdg.com

www.phyto5.ca

Brèves

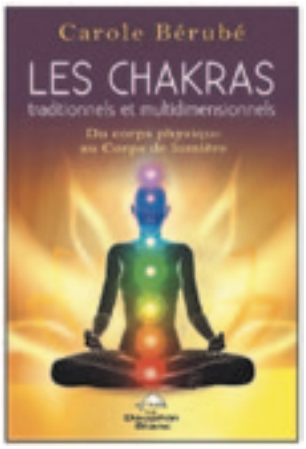
Cette nouvelle rubrique destinée à la cliente, a pour but de vous aider à jouer pleinement votre rôle de conseillère beauté et ainsi à mieux vous informer.

À LIRE...

Le guide parfait pour s'initier aux Chakras ou parfaire ses connaissances

Les Chakras traditionnels et multidimensionnels
Du corps physique au Corps de Lumière

par Carole Bérubé
Cheminement intérieur/ mandalas• 144 pages
Le Dauphin Blanc ISBN : 978-2-89436-411-6 •19,95 $



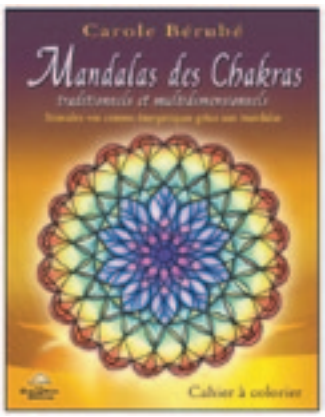
Le mot chakra veut dire ''roue'' en sanskrit. Les sept chakras principaux ou traditionnels – que l'on nomme aussi centres d'énergie – sont situés à des endroits précis au niveau du corps, le long de la colonne vertébrale (du coccyx au sommet du crâne). Leur rôle est de recevoir et de transmettre une fréquence énergétique qui aura une action déterminante sur les organes du corps humain. La première partie du livre est consacrée à ces chakras traditionnels que l'on ne doit pas négliger puisqu'ils sont essentiels pour stabiliser notre enveloppe physique et notre corps éthérique.
La deuxième partie du livre traite des sept chakras multidimensionnels. Ces chakras sont situés dans les corps subtils de l'être humain. Ils permettent d'éveiller le Corps de lumière et, par là, de réactiver l'essence de l'être. En prenant progressivement conscience de l'existence subtile mais bien réelle de ces chakras, l'être peut élever consciemment son niveau vibratoire et ainsi accéder plus rapidement et facilement à des niveaux supérieurs de l'évolution.
Simple et complet, le livre de Carole Bérubé se veut le guide parfait pour toute personne désireuse de s'initier aux chakras ou cherchant à parfaire ses connaissances sur le sujet.

Toute jeune déjà, Carole Bérubé vivait des épisodes de communication avec les énergies d'autres sphères, notamment par les rêves. Ses capacités de médiumnité ont constamment évolué jusqu'à lui permettre de devenir un canal pour des Êtres de lumière et de pouvoir communiquer avec son guide spirituel. Carole se consacre à aider les gens à découvrir leur propre potentiel spirituel par des ateliers, des conférences et des consultations. Elle est l'auteure des livres La Puissance de l'Amour, Votre Guide Spirituel et du cahier à colorier Mandalas des chakras traditionnels ou multidimensionnels.

Découvrez les mandalas des chakras traditionnels et multidimensionnels

Mandalas des Chakras traditionnels et multidimensionnels
Stimulez vos centres énergétiques grâce aux mandalas
par Carole Bérubé
Cheminement intérieur/ mandalas• 36 pages
Le Dauphin Blanc ISBN : 978-2-89436-411-6 •7,95 $

Dans ce cahier à colorier, qui se veut le parfait complément de l'ouvrage Les Chakras traditionnels et multidimensionnels, Carole Bérubé nous offre 14 mandalas à colorier représentant les 7 chakras traditionnels et les 7 chakras multidimensionnels.
Pour chacun des centres énergétiques, l'auteure donne une brève explication et propose un mantra. Par le travail avec les couleurs, par la communication qui s'établit sur les plans supérieurs et par la concentration sur un aspect précis, le coloriage des dessins stimule et amplifie l'activation des chakras, favorisant ainsi leur harmonisation et l'élévation de la conscience chez celui qui s'y adonne.
Que ce soit pour l'exploration du sujet des mandalas, pour le travail énergétique proposé ou simplement pour le plaisir de colorier, le cahier Mandalas des chakras traditionnels et multidimensionnels est tout indiqué.



Le Reiki - Puissant catalyseur de transformation personnelle et de guérison

Un guide pratique pour le novice, le praticien et le Maître, avec témoignages de parcours

par Roland Bérard (www.rolandberard.com)

Curieux de ce qu'est le Reiki ?
Déjà praticien, praticienne ou Maître/Enseignant ?
Ce livre est écrit pour vous. En plus d'introduire le Reiki, ses bienfaits et son utilisation, il se veut un guide pratique pour les utilisateurs et pour le cheminement du praticien qui veut améliorer son état d'être et sa présence à ses clients. Limpide et simple, il est à la portée de tous.
Roland enseigne le Reiki depuis 1998, et continue d'être fasciné par la puissance des initiations pour la transformation personnelle.

Ce livre se distingue des autres livres de Reiki déjà sur le marché pour les raisons suivantes :
Il met l'emphase sur le fait que le Reiki est d'abord et avant tout un chemin vers soi sur lequel nous pouvons aider les autres, plutôt que l'emphase traditionnelle sur la guérison. Il démontre comment les initiations sont un puissant catalyseur pour la croissance personnelle qui aligne la personne avec sa mission de vie.
Il inclut des témoignages de parcours de personnes qui ont suivi les enseignements.
Il présente beaucoup d'aspects dont le praticien ou la praticienne doit tenir compte dans sa relation thérapeute/client. Il démontre aussi l'importance de continuer le travail sur soi pour être plus présent à l'autre. Il inclut des conseils pratiques pour développer une pratique professionnelle.
Beaucoup de questions qui sont posées lors des formations sont adressées dans le livre. Les réponses fournies sont très utiles pour les praticiens et les Maîtres Enseignants.

Qui est Roland Bérard ?
Roland est Maître Reiki depuis 1997 et a initié maintes personnes à cette ancienne méthode de guérison énergétique.
Il est diplômé d'un cours intensif de 4 ans à l'école prestigieuse Barbara Brennan School of Healing (BBSH). Il est aussi qualifié comme enseignant de cette méthode ayant complété la formation de 2 ans. Roland est autorisé pour animer des ateliers de formation de base d'introduction à cette méthode, soit les Fondements de la Science Brennan.
Roland est certifié comme thérapeute et formateur en Hakomi. Il utilise cette méthode au besoin.
Il utilise la méthode TLE (Technique de liberté émotive) pour traiter peurs et phobies.
Roland détient un certificat de 1er cycle en fasciathérapie et Somato-psychopédagogie. Roland fait aussi l'activation de l'ADN.
Roland est aussi distributeur de produits Q-Links qui aident à protéger contre les effets des champs électromagnétiques (EMF) générés par les lignes de distribution à haute tension et les autres champs magnétiques créés par les moteurs et fils électriques.
Roland offre des sessions individuelles, des cours de Reiki, ainsi qu'un atelier sur la puissance que l'intention joue dans la vie et la dynamique de groupe.
Il a oeuvré 28 ans dans le domaine du génie comme ingénieur et directeur de projet avant de se dévouer entièrement au healing.
Il a son bureau à Montréal, Québec, Canada.

Je vous invite donc à visiter son site pour vous procurer le livre : Le Reiki - Puissant catalyseur de transformation personnelle et de guérison.
http://www.rolandberard.com/Production/FR/LivreReiki.htm
www.rolandberard.com / 514-710-3870
Vos commentaires sont grandement appréciés.
Roland

DEVENEZ COACH
EN GESTION DE POIDS

Pour compléter vos soins amincissants et aider vos client(e)s dans leur processus de perte de poids.

APPRENEZ À VOS CLIENT(E)S À CHANGER LEURS HABITUDES ALIMENTAIRES, EN CONTINUANT À MANGER.

FORMATION gratuite de deux jours et accompagnement tout au long de l'année, pour mettre en place votre communication, vos évènements, votre gestion de clientèle.
Améliorer la qualité de la peau de vos client(e)s par une meilleure nutrition.
Produits créés depuis plus de 30 ans, sécuritaires et autorisés dans 88 pays.

AIDEZ VOS CLIENT(E)S À PERDRE 10, 20, 30 livres et plus.

OFFREZ DANS VOTRE SALON
les services d'une
Technicienne diplômée en DERMO-PIGMENTATION
(maquillage semi-permanent)

Disponible dans la grande région de Montréal, Rive Nord et Rive Sud. 1 jour par semaine, par quinzaine ou par mois, selon vos besoins.

Ajoutez un service de qualité à votre institut
- sans engager de nouveaux employés,
- sans avoir à investir dans une formation.

L'Atelier du Corps
450.332.4234

WHITE BIO-ACTIVE
Et votre peau s'illumine…

par Thierry LOGRE, PDG de Phyt's

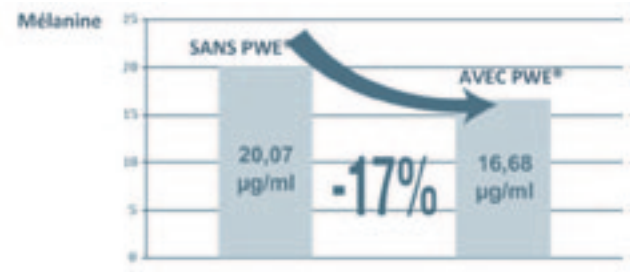
Des femmes en quête de transparence et d'uniformité

Avec le temps, les expositions solaires répétées, les désordres hormonaux, le vieillissement cutané ou encore les réactions d'irritation ou d'inflammation, la peau se fragilise, le teint se ternit et des taches brunes apparaissent. Seuls des soins ciblés peuvent prévenir et corriger ces troubles pigmentaires, résultant tous d'un dérèglement du système mélanocytaire et exigeant par conséquent une action dermo-cosmétique prolongée. C'est pourquoi PHYT'S puise le meilleur des actifs à travers sa ligne WHITE BIO-ACTIVE pour redonner son éclat originel à la peau. Formulée autour du complexe PWE®, un complexe phytoactif éclaircissant, elle unifie et clarifie la peau pour un teint parfait et éclatant. Les taches brunes s'estompent, le teint est unifié et la peau est lumineuse.

Le PWE®, un complexe phytoactif éclaircissant certifié Bio à l'efficacité prouvé

Les Laboratoires PHYT'S ont créé un complexe végétal actif, le PWE® (Phyt's Whitening Extract), à l'efficacité prouvée sur le mélanocyte, issu de leur propre recherche et l'ont intégré au sein de la ligne WHITE BIO-ACTIVE.

Efficacité prouvée du complexe PWE® sur la synthèse de mélanine.



Le PWE® est un complexe d'extraits de plantes et d'huiles essentielles : extraits de Busserole Bio, de réglisse Bio, huiles essentielles d'Achillée Millefeuille Bio, de Persil, de Carotte, de Céleri, de Basilic Bio, de Bois de Rose, de Wintergreen Bio et Acérola Bio.

Le PWE® agit à différents niveaux de la mélanogenèse, de la création des pigments jusqu'à leur migration et leur révélation en surface.

L'Acérola Bio, grâce à sa teneur en Vitamine C, exfolie en douceur pour davantage de luminosité. Il favorise l'élimination des toxines pour raviver et éclaircir le teint.

Première étape du programme éclaircissant, la Lotion nettoie, tonifie et prépare la peau à recevoir les soins WHITE BIO-ACTIVE. Le teint retrouve sa lumière.

La Crème de jour et son complexe PWE® quant à elle cible les taches pigmentaires en régulant la mélanogenèse. Les taches brunes sont éclaircies, le teint est unifié, la peau est protégée et plus lumineuse.

Puis, le Soin de nuit nourrissant, au complexe phytoactif PWE® pour unifier et sublimer. La vitamine C et la provitamine A stimulent le renouvellement de la peau pendant que le complexe PWE® actif freine la production de mélanine. Au réveil le teint est uniforme et lumineux et la peau retrouve sa clarté originelle.

Le gommage lui, élimine tout en douceur les cellules mortes qui ternissent le teint. Les irrégularités cutanées sont atténuées, la peau est lissée, clarifiée et son grain affiné.

Le Gommage enfin, est le complément indispensable des soins quotidiens WHITE BIO-ACTIVE. Le complexe phytoactif PWE® cible les imperfections pigmentaires, le teint est plus lumineux et unifié. La peau est purifiée et éclaircie.

CJMB Cosmétiques Inc.
3608 Boul. St-Charles, bureau 20 - Kirkland (QC) H9H 3C3
(514) 426-4020 / (1-800) 661-2562 / info@cjmb.ca
Facebook: CJMB Cosmétiques PHYT'S Canada

WHITE BIO-ACTIVE

Et votre peau s'illumine ...

Peau éclatante à **81%**[1]

Synthèse de Mélanine : **-17 %**[2]

Complexe Phyto-Actif Éclaircissant PWE®

PHYT'S
NATURO-ESTHETIQUE
BIO-COSMÉTIQUE ACTIVE

CJMB cosmétiques inc - 3608 boulevard Saint-Charles #20 - KIRKLAND (Québec) H9H 3C3
Tél. (514) 426 4020 - Sans frais 1 800 661 2562 - Toronto (416) 726-7558 - Internet : www.phyts.com - E-mail : info@cjmb.ca

EN BREF...

BALNEA spa voyage,

connu auparavant sous le nom de «AIRSPA» et situé dans la zone d'embarquement internationale de l'Aéroport Montréal-Trudeau, accueille désormais les voyageurs dans un tout nouvel espace récemment rénové, à la porte 53. Sur un concept initial de Jean-Sébastien Bourdages, Taktik Design a réalisé le design et assuré l'exécution du projet. Parfait pour les voyageurs au rythme de vie effréné, BALNEA spa voyage propose une attente tout en bien-être lors d'une halte qui changera l'expérience de l'aéroport grâce à des installations invitantes et chaleureuses d'un confort exceptionnel.

Une offre express

Dans un espace intime de détente, BALNEA spa voyage présente une multitude de services, qu'il est possible de prendre sur rendez-vous, dont des massages personnalisés sur chaise ou sur table, pour une durée variant de 10 à 90 minutes. Il est aussi possible de s'offrir des soins esthétiques dont une variété de soins du visage effectués avec les produits naturels AVEDA. Ou encore, pourquoi ne pas faire l'essai d'une manucure/pédicure avec le tout nouveau VINYLUX de CND, complément du fameux SHELLAC? BALNEA spa voyage propose ces trois exclusivités à l'aéroport de Montréal pour des soins parfaits avant une escapade au soleil. Les prix varient de 25 $ à 110 $ pour les massages et de 15 $ à 80 $ pour les soins d'esthétique. Réservée aux plus pressés, la « Collection VOYAGE » propose une gamme de soins rapides et à prix modiques en réponse aux problèmes spécifiques des voyageurs. BALNEA spa voyage offre donc aux passagers au départ de Montréal des prix alléchants, pour des services de qualité prodigués par des professionnels d'expérience et devient à l'aéroport le spécialiste du bien-être et du confort du voyage. Aux gammes de produits AVEDA et CND s'ajouteront dans les prochaines semaines une sélection d'articles et d'accessoires triés sur le volet afin d'agrémenter le voyage ou... de limiter ses désagréments.

International: porte 53 / US: porte 81
Domestique: porte 5
514.636.6842 check-in@balnea.ca

Formations Beauté Médic

Une compagnie reconnue pour son expertise dans le domaine de la Méso Esthétique, vous offre des journées d'information sur la dernière technologie la plus demandée par les stars . Les différents traitements à L'Oxygène et ses différentes applications. La Propulsion d'oxygène® n'est pas une mode : c'est une technologie mise au point grâce à des études cliniques. La technologie est brevetée sous le nom :«Propulsion d'oxygène®». Quelle est la différence entre notre technique, la propulsion d'oxygène®, et les autres procédés sur le marché ? La propulsion d'oxygène® n'est pas à confondre avec la « Nébulisation » de l'oxygène par spray. À NE PAS MANQUER !.

Sur inscription seulementt. www.beautemedic.com / 514-609-6383

Le Spa Eastman est à nouveau nommé parmi les meilleurs spas au monde par SpaFinder®, référence internationale des spas et des séjours axés sur le mieux-être.

Spa Eastman figure donc au Top 10 mondial pour :

- **Sa cuisine santé[1]**
- **Son engagement écoresponsable[2].**
- **Son rapport qualité-prix[3].**
- **Des vacances en solo[4].**

Les gagnants des Grands Prix des lecteurs de Spafinder Wellness 365™ sont choisis par des milliers de consommateurs et agents de voyage qui participent au vote annuel. Il s'agit de la plus grande reconnaissance de l'industrie des spas puisque s'y affrontent des établissements de 6 continents et de 45 pays, dans 29 catégories. Ces reconnaissances sont remises chaque année aux dix spas ayant reçu le plus grand nombre de votes dans chaque catégorie. Susie Ellis, présidente de Spafinder Wellness 365™ : « Nous félicitons la direction et tous les membres de l'équipe du Spa Eastman pour votre travail soutenu, pour votre savoir-faire et pour votre façon de privilégier le mieux-être de vos clients et ce, à tous les jours ».

À propos du Spa Eastman

Les séjours de vacances offerts au Spa Eastman célèbrent l'art de vivre en santé. Forfaits avec hébergement, forfaits de soins, forfaits de jour, programme de remise en forme ou de perte de poids. Des installations de thermothérapie (bain hammam et saunas, bains nordiques, bains chauds extérieurs, douche Igloo, circuit et bain Kneipp, piscines) complètent le large choix de soins d'hydrothérapie, de massothérapie, de soins corporels et d'esthétique offerts par le Spa Eastman. Le menu gourmet du Restaurant, dont le Chef, monsieur Kévin Bélisle, a été honoré Chef Santé 2013 par la Société des chefs cuisiniers et pâtissiers du Québec, propose des choix de viandes, poissons, plats végétariens et alimentation vivante. Des vacances choyées et agréables, pour tous!

www.spa-eastman.com

Source : Jocelyna Dubuc, Présidente-directrice générale Spa Eastman
[1] Best Healthy Spa Cuisine (2) Best EcoSpa (3) Best Affordable Spa
(4) Best For Going Solo

Bota Bota propose deux formules pour «l'après-spa»

Un cadeau de Noël personnalisé qui plaira à tous

Cocooning, pyjama et take-out ou mise en plis, rouge à lèvres et resto entre amis ? L'équipe du Bota Bota, spa-sur-l'eau s'est penchée sur les rituels de ses clients après une visite au spa et s'est aperçu que près de la moitié de sa clientèle préfère rentrer à la maison et y continuer la détente, alors que l'autre moitié en ressort revigorée et souhaite sortir et s'amuser.

Afin de combler les désirs et «l'après Bota Bota» de ses précieux adeptes, voici deux forfaits parfaits pour Noël et offerts à prix doux :

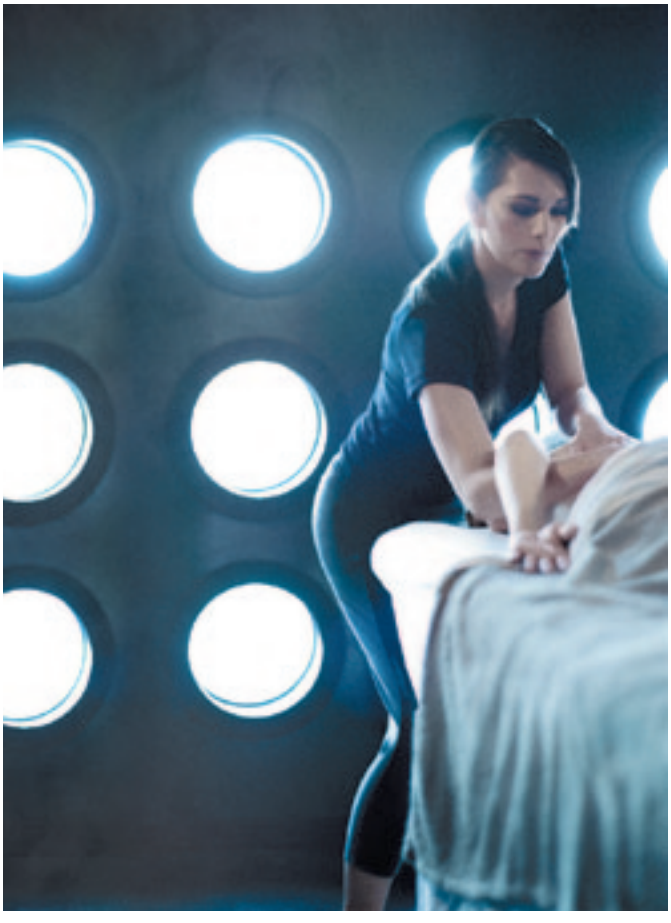
- À emporter : Circuit d'eaux + repas à emporter de l'Auberge St-Gabriel + produit Babor ou Bernard Cassière ou Spa ritual (80 $)
- En beauté : Circuit d'eaux + retouches beauté de 30 minutes (coiffure/maquillage) + produit Babor ou Bernard Cassière ou Spa ritual .(80 $)

Ces deux forfaits sont valides du 15 novembre au 15 février et une réservation est nécessaire 24 heures d'avance. De nombreux autres forfaits détente sont offerts, tant pour elle que pour lui : www.botabota.ca.

À propos du Bota Bota, spa-sur-l'eau

Depuis décembre 2010, les Montréalais peuvent profiter du Bota Bota, spa-sur-l'eau, une entreprise familiale québécoise. La famille Émond, en collaboration avec Sid Lee Architecture, a su créer un lieu de ressourcement unique et grandiose. Amarré au Vieux-Port de Montréal, au pied de la rue McGill, Bota Bota, spa-sur-l'eau offre à ses passagers les bienfaits salutaires d'un spa, alliés au mouvement naturel berçant du fleuve St-Laurent, en plus d'une large gamme de soins pour le corps, massothérapie, manucures et pédicures, le tout dans un décor féérique.

Heures d'ouverture : 10h à 22h, 7 jours par semaine.
Réservations : 514 284-0333 / www.botabota.ca



Ouverture du premier institut France Laure à Montréal

Après plus de 40 années d'existence, l'entreprise québécoise Cosmétiques France Laure ouvre son tout premier Institut France Laure rue St-Denis à Montréal.

Les produits France Laure jouissent d'une renommée mondiale et sont offerts exclusivement chez les dermatologues et dans les salons d'esthétiques et spas dans 350 points de vente au Québec et au Canada. Ils sont également distribués aux États-Unis, République Tchèque, Émirats Arabes Unis, Corée du Sud, Singapour, Arabie Saoudite, Hongrie, Slovaquie, Malaisie, Indonésie, Thaïlande, Mexique, Iran, Syrie, Koweït, Qatar, Bahreïn et Oman. C'est de Paris, dans les années '50 que la philosophie des produits France Laure tient ses origines. En 1970, Monsieur Joseph Fantin obtient les droits d'importation et d'exploitation de la marque France Laure en Amérique du Nord. Alors que l'industrie de la beauté commence à éclore, il met à la disposition des professionnels une gamme de produits et de soins spécialisés d'avant-garde. Depuis l'implantation du siège social à Montréal et suite à l'acquisition de la marque à l'échelle mondiale, l'intérêt et le respect que suscite France Laure ne cessent de croître et de rayonner de par le monde.

LE SECRET DU SUCCÈS

Forte de 40 ans d'expérience, Cosmétiques France Laure cultive la même philosophie : concevoir des gammes de soins efficaces aux résultats probants et aux effets éblouissants. Une recette de succès qu'elle ne compte pas changer.

Le secret ? Des recherches en pharma-cosmétologie qui résultent en des concentrations maximales d'ingrédients actifs aux pourcentages d'efficacité les plus élevés de l'industrie. Des soins axés sur le succès des résultats et le respect de l'environnement. Les produits manufacturés par Cosmétiques France Laure ne contiennent aucuns parabènes, phtalates, huiles minérales et silicone.

PROJETS FUTURS

«D'ici deux ans nous aimerions ouvrir entre 3 et 5 Instituts France Laure; ces emplacements demeureront sous la gestion de Cosmétiques France Laure ou deviendront des franchises» confirme le Président, M. Bruno Fantin.

L'objectif derrière l'ouverture de ces Instituts sera d'offrir les produits et soins aux endroits où France Laure n'est pas représentée pour différentes raisons.

Le premier endroit choisi sur le Plateau Mont-Royal sera l'Institut qui servira d'emplacement de formation pour les clientes esthéticiennes France Laure et aussi pour la tenue d'événements. Cet Institut sera également le premier à proposer les nouveaux traitements, les nouveaux produits ainsi que les nouvelles promotions avant la diffusion dans tous les points de vente.

«Dans les prochains mois, nous désirons également acquérir de nouveaux appareils de soins corporels, le tout en conformité avec les normes établies par Santé Canada qui devient de plus en plus sévère. Nous aimerions pouvoir offrir, entre autres, les soins amincissants avec des appareils à ultra-sons» a affirmé Mme Isabelle Faust, directrice de projets, marketing.

«Nous mettons également beaucoup d'énergie sur notre gamme épilatoire Biolab qui commence à être un peu plus connue auprès des esthéticiennes. Le processus de création était complexe mais le produit est maintenant disponible» ajoute Mme Faust.

Institut France Laure : 4745 rue St-Denis (Métro Laurier) Montréal 514.282.3484

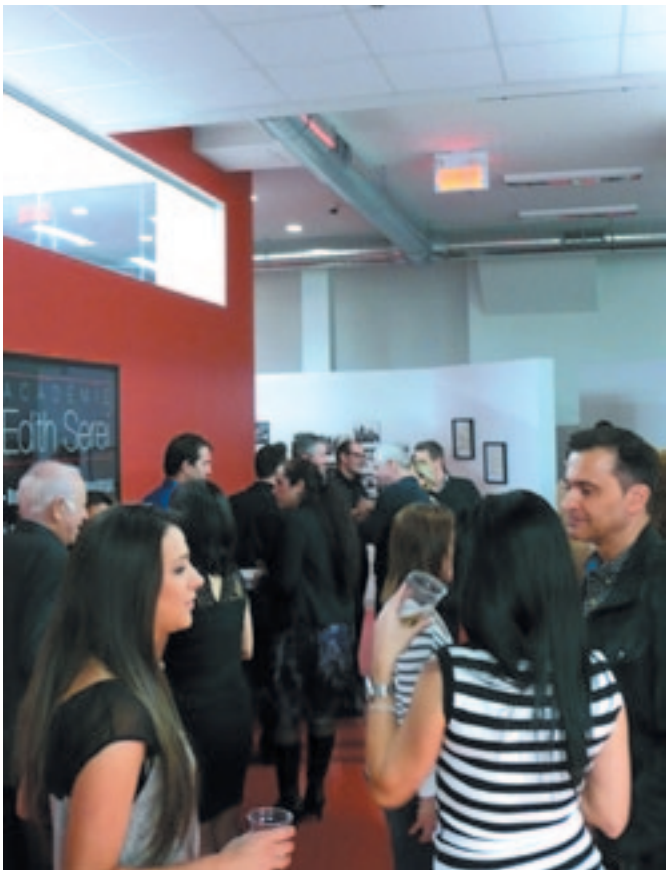
L'Académie Edith Serei de Montréal déménage

Afin de souligner le déménagement dans ses nouveaux locaux à la fine pointe de la technologie, l'Académie Édith Serei a organisé une soirée vins et fromages. Cette dernière s'est tienue le vendredi le 25 octobre, 2013 dans la nouvelle école, au 21 Rue Ontario Ouest (H2X 3V7) dans le Quartier des spectacles.

La soirée remplie de tirages et de surprises a été un vrai succès. Les invités se sont vu offrir une manucure par les étudiantes en esthétique.

Alain Gauvin, Président Académie Édith Serei.

21 Rue Ontario O., Montréal. Tél. 514-849-3035



FORMATIONS

Formations Vagheggi Canada

Formations sont gratuites en tout temps.

Nous offrons 4 formations types :

Base : Vous apprendrez comment travailler avec des huiles essentielles et des minéraux. Comment créer et optimiser les soins visage avec des doseurs personnalisés. Venez découvrir les produits professionnels et de revente sur lesquels Vagheggi a bâti sa réputation depuis plus de 40 ans déjà !

Spécifique 1 : Présentation et démonstration de soins spécifiques selon les besoins et l'unicité de chaque personne - peaux avec taches pigmentaires, dévitalisées, vieillissantes prématurément, sensibles et irritables, soins à l'acide glycolique.

Spécifique 2 : Présentation et démonstration des soins haut de gamme Vagheggi pour peaux atones, dévitalisés, matures avec rides. Soins de haute technologie avec des méthodes et des ingrédients à la fine pointe de la technologie cosméceutique. Découvrez un traitement remodelant, raffermissant pour les seins exceptionnel !

Soins corporels : Présentation et démonstration d'un programme de soins corporels axés sur la détente, la santé et la beauté corporelle. Apprenez tout sur la cellulite et les correctifs à long terme. Venez découvrir des soins cocooning haute performance pour le drainage, le remodelage et le raffermissement corporel facile à faire dans tous les instituts.

Toutes les formations se déroulent les lundis, de 9 à 15h30.

Un lunch est servi gratuitement.

À Montréal : 4 Novembre, Spécifique 2

Réservation Vagheggi & Epilfree: 1 800-363-0156

Formation en épilation Laboratoires Reynard

Formation privée en épilation à la cire tiède et chaude de niveau débutant. Apprenez à bien maitriser les techniques professionnelles d'épilation à la cire tiède et chaude sur les différentes parties du corps. D'une durée de deux jours, incluant une trousse de départ. Formation gratuite sur les soins Thérabath à l'achat d'un bain de paraffine et ses accessoires.

Pour plus d'informations sur le contenu du cours d'épilation, veuillez contacter France Dubreuil au 1 877-856-6996 # 5007

Formations Phyt's

Formation Spécialisée Phyt'ssima Nutrition intense
18 novembre 2013 – 9h30

Formation Spécialisée Protocole de soins Phyt's visage
25 novembre 2013 – 9h30

Formation Spécialisée Phyt's Men, 2 décembre 2013 – 9h30.

Formation sur le soin Phyt's, le mercredi 4 Décembre. Cette formation gratuite animée par la technicienne Bianca, vous permettra d'apprendre les manœuvres PHYT'S, les techniques et les massages qui ont été conçus par les laboratoires PHYT'S.

CJMB COSMÉTIQUES INC. / 514-426-4020 / 1 800-661-2562
Courriel : info@cjmb.ca - Site Internet : www.cjmb.ca

L'Académie Édith Serei offre maintenant son cours en Médico-Esthétique à la carte !

Le cours en Médico-Esthétique existe depuis plus de 4 ans à l'Académie Édith Serei. À l'aide d'une équipe qualifiée et d'équipements à la fine pointe de la technologie, ce cours vous aidera à maximiser vos ventes de soins avancés. Le cours en médico-esthétique couvre plusieurs techniques convoitées, telles que la théorie et la pratique de l'épilation au Laser et à la lumière pulsée (IPL), le photorajeunissement (Laser et IPL), la microdermabrasion, les peelings chimiques ainsi que les soins pour les rougeurs diffuses, les veines et veinules, les anomalies pigmentaires et les soins anticellulite et les notions théoriques des injectables (Acide Hyaluronique, Botox, agents de comblement, etc.). Ce cours de 10 jours (5 jours/semaine de 8h30 à 16h00) coûte maintenant 3195$ + tx (rég. 3995$). Par contre, si vous désirez suivre certaines formations à la carte le coût est de 350$ + tx par jour.

Montréal : Nouveaux locaux, 21 Rue Ontario O., 514-849-3035.
Prochain cours: 18-29 Novembre, 2013
Laval: 233 Boulevard Ste-Rose, 450-937-1774
Prochain cours : 21 Octobre au 1 Novembre, 2013
Québec et Gatineau: Bientôt (Dates à suivre)

Formations Maria Galland

MODULE NO.1 - 1 JOURNÉE
Dates: 4 novembre, 2 décembre.
Contenu: Revue de la ligne complète Maria Galland
MODULE NO. 2 - 1 JOURNÉE
Dates : 18 novembre, 9 décembre.
Contenu: MÉTHODES COCON ET THALASSO
MODULE NO. 3 - 1 JOURNÉE
Dates: 25 novembre, 16 décembre.
Contenu: MÉTHODES MASQUE MODELANT
MODULE NO. 4 - 1 JOURNÉE
Date: 28 octobre.
Contenu: SOINS PROFILIFT - INFINIBLANC - MILLE - HOMME
MODULE NO. 5 - 1/2 JOURNÉE
Sur demande ou combiné à une formation existente
Contenu: SOINS SYSTÈME DERMATOLOGIQUE Para-médical.

2964 rue Joseph-A.-Bombardier, Laval, Qc. H7P 6E3
T: 450-971-7171 / 1 800-361-9258 / www.groupech.com

ExceptioNail.Beauty international

N°49 - NOV./DÉC. 2013
Le Magazine des Artistes de la Beauté

ONGLES PORTRAITS
Onglyne

MAQUILLAGE
VIOLET, MÉTAL
OU CHOCOLAT ?

Photo et stylisme d'ongles : Rébecca Berthelot
modèle : Laetitia Fusiller Ricard

VIOLET, MÉTAL OU CHOCOLAT ?

par Laure JEANDEMANGE

Cet hiver, vos clientes auront le choix entre trois looks très différents : violet pour les plus téméraires, métal pour les accros aux nouvelles tendances, chocolat pour les plus timides.

Doc. ARTDECO

Doc. Estée Lauder

LE TEINT

A l'automne, le teint s'allège, le hâle d'été disparaît laissant place à un teint transparent, lumineux et rosé. Il est unifié tout en transparence. La couleur se hisse sur le regard et surtout sur la bouche.

LES YEUX

Look Violet

En touche discrète ou flashy assumée, une ombre violette ou rose apporte un concentré d'énergie et de créativité au regard. Ce look néo-romantique fait pétiller les yeux tout en les nimbant de mystère.

Look chocolat

Jouez l'équilibre entre intensité et tendances mates, taupées et satinées. Le regard vibre sous la pointe des nouveaux crayons khôl, le visage s'illumine grâce aux nouvelles harmonies automnales. Les ombres à paupières captent la lumière automnale et la diffusent dans un halo nacré.

Look métal

C'est LA grande tendance de cette saison. Le maquillage métallique est très intéressant car il peut être à la fois subtil et neutre ou puissant et audacieux.

C'est très joli et très discret car lorsque la cliente cligne des yeux, l'ombre à paupières capture la lumière et crée un éclair de fantaisie, de sophistication.

Rassurez vos clientes ces nouvelles ombres à paupières se travaillent comme du métal fondu et s'étirent à volonté pour créer un film lisse et homogène, sans matière apparente. Moelleuse et veloutée, elles s'appliquent extrêmement vite et s'estompent facilement.

- Option métal tout doux : appliquée au doigt, la matière se fond pour un fini peau nue et un résultat scintillant subtil.
- Option métal intense : appliquée à l'aide de l'estompe, la couleur s'intensifie pour une pigmentation exceptionnelle.

Le conseil de pro : en appliquant le fard légèrement mouillé, le métallique se fait extrême pour un effet lamé spectaculaire.

Beaucoup de femmes matures prétendent ne pas pouvoir porter d'ombres à paupières brillantes à cause de leurs rides.

Sachez que l'ombre métallique peut être posée dans le coin interne de l'œil, là où il n'y a pas de rides pour un bel effet.

Sculpté de fards magnétiques, souligné de noir intense et illuminé de reflets bronze, le regard entretient le secret, à l'abri de cils démultipliés et gainés qui, tout en volume, ouvrent le regard.

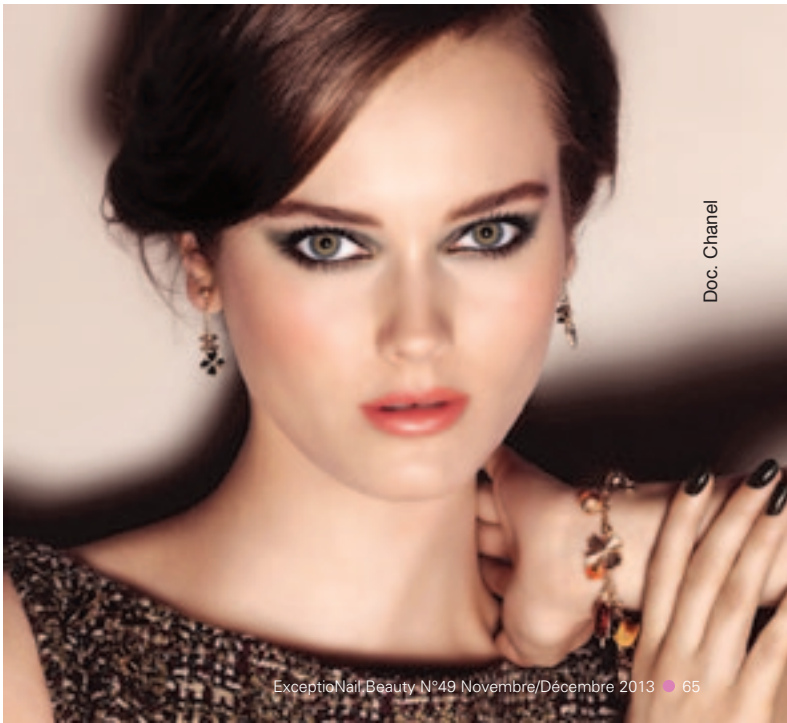
Le look métallique est un maquillage intéressant, inhabituel, plein de subtilité et de sophistication et tellement facile à réaliser, vos cliente vont succomber...

LA BOUCHE

Peu importe la couleur de fard appliquée sur les yeux, la bouche se voit. Les lèvres s'affirment avec des teintes qui claquent, elles sont laquées. Avec les fards chocolat, les lèvres nude sont ce qu'il y a de plus joli mais, attention, le rouge à lèvres nude n'est pas là pour effacer mais pour exalter. Il s'agit faire vibrer la lumière en couleur, tout en transparence.

LES ONGLES

Les ongles sont l'arme de votre cliente pour un combat contre l'ennui. Le conseil à donner à vos clientes : «Amusez-vous». Autant les femmes ont encore peur d'essayer des ombres à paupières ou du rouge à lèvres, autant pour le vernis à ongles elles n'hésitent pas à choisir des couleurs fortes. Cela fait partie du plaisir de se maquiller. Si elles ont envie de s'amuser, elles pourront commencer par les ongles et vont éventuellement finir par remonter jusqu'aux yeux et aux lèvres. Un vernis métallique ou un violet foncé, voilà les tendances phares de la saison !


Doc. Chanel

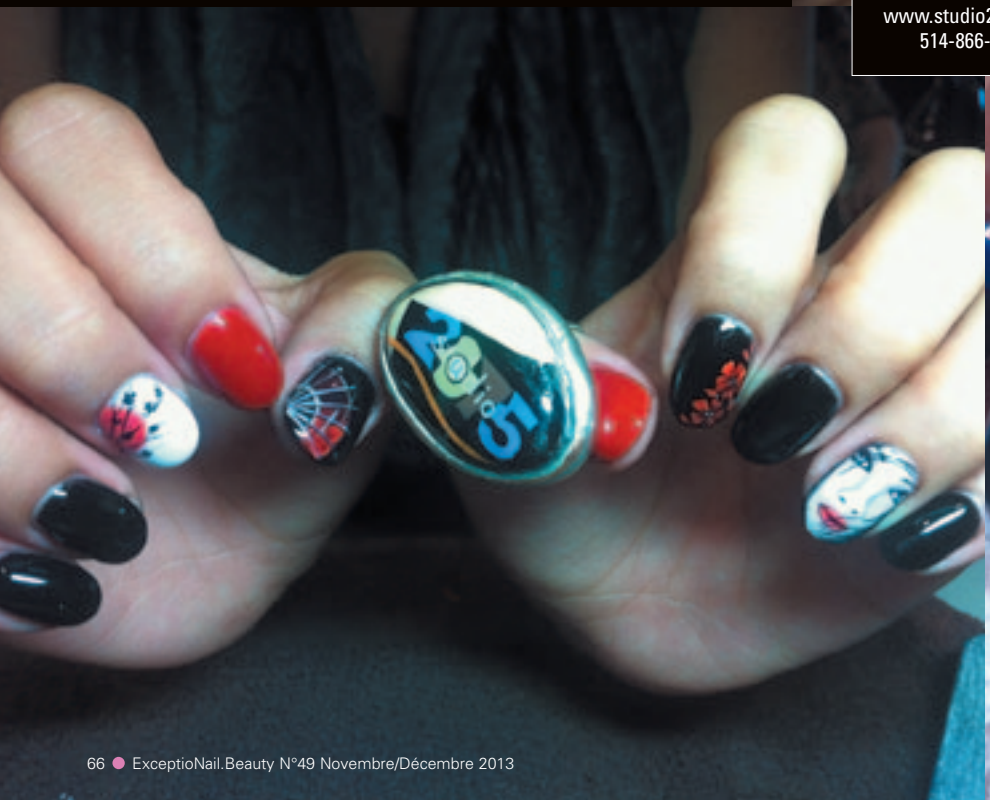
ONGLES
décors

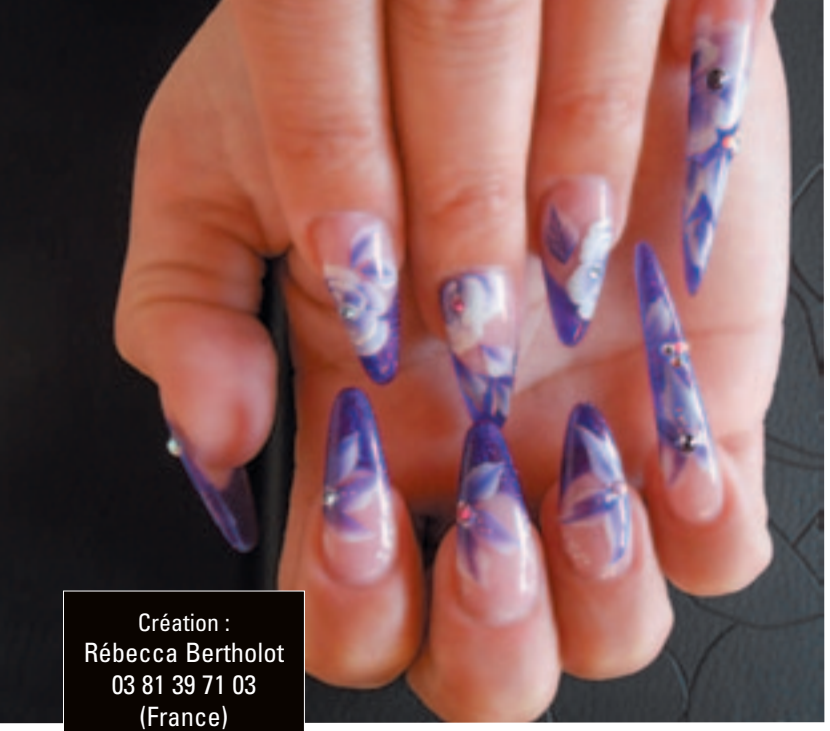
Découvrez, à chaque numéro, les designs de stylistes d'ongles créatives.
Ce mois-ci, laissez vous inspirer par Valérie Ducharme, Leila, Julie Laurin, Mélanie Brillon, Gladys, Anick Pouliot.

suite page 76 : Audrey Robichaud.

Envoyez vos créations à : gaelle@nouvelles-esthetiques.ca

Créations :
Valérie Ducharme
Salon Studio 2075
www.studio2075.com
514-866-5151

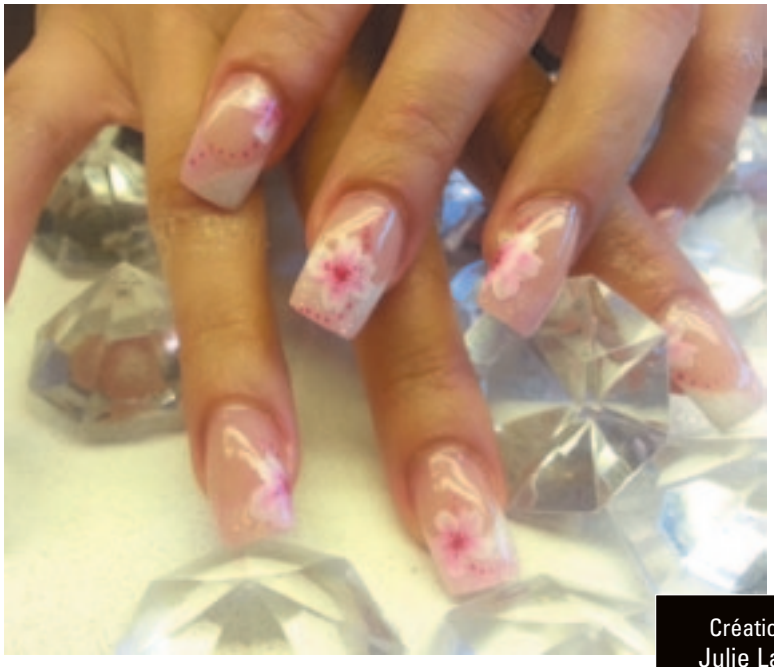




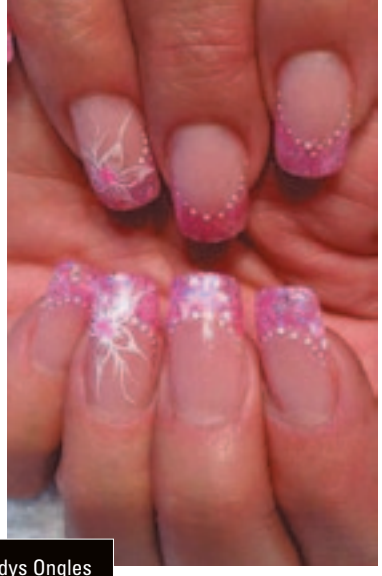
Création :
Rébecca Bertholot
03 81 39 71 03
(France)

Créations :
Valérie Ducharme
Salon Studio 2075
www.studio2075.com
514-866-5151

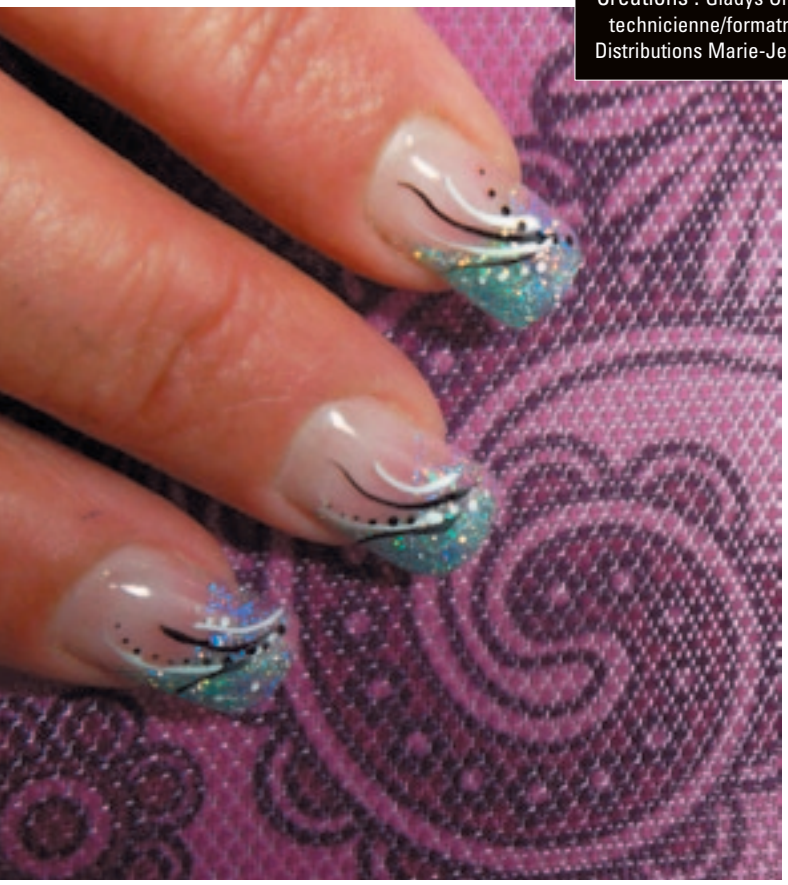
ONGLES
décors



Créations :
Julie Laurin
514-743-5615



Créations : Gladys Ongles
technicienne/formatrice
Distributions Marie-Jeanne



Création : Leila
Distribution Glamour
Nail Art Inc.

Summum Beauté
International

ACADÉMIE & BOUTIQUE PRO SBI

COURS PRIVÉS OU EN GROUPE
Formation flexible

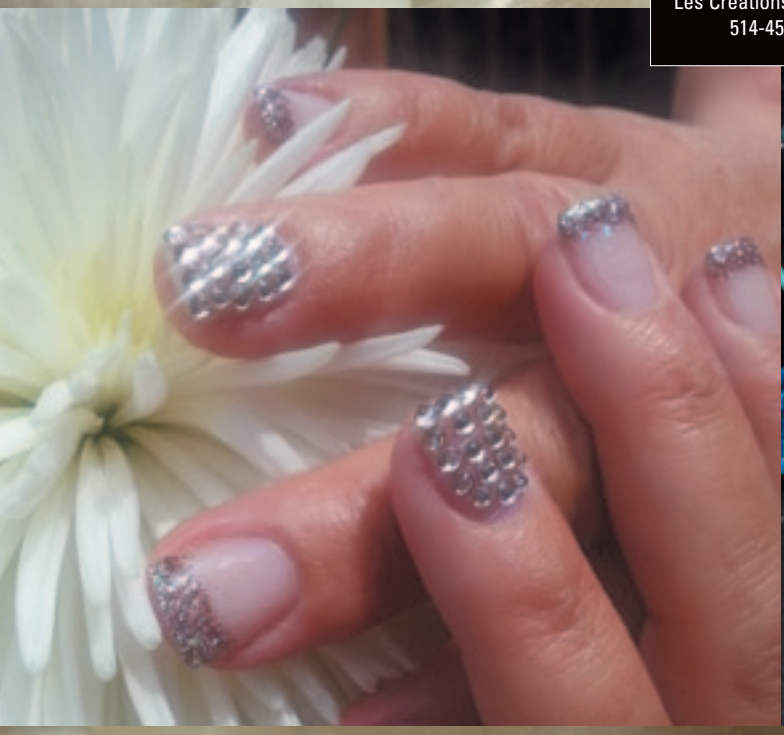
- Pose d'ongles • Manucure • Épilation
- Soins des pieds • Perçage d'oreilles
- Perfectionnement et plus...

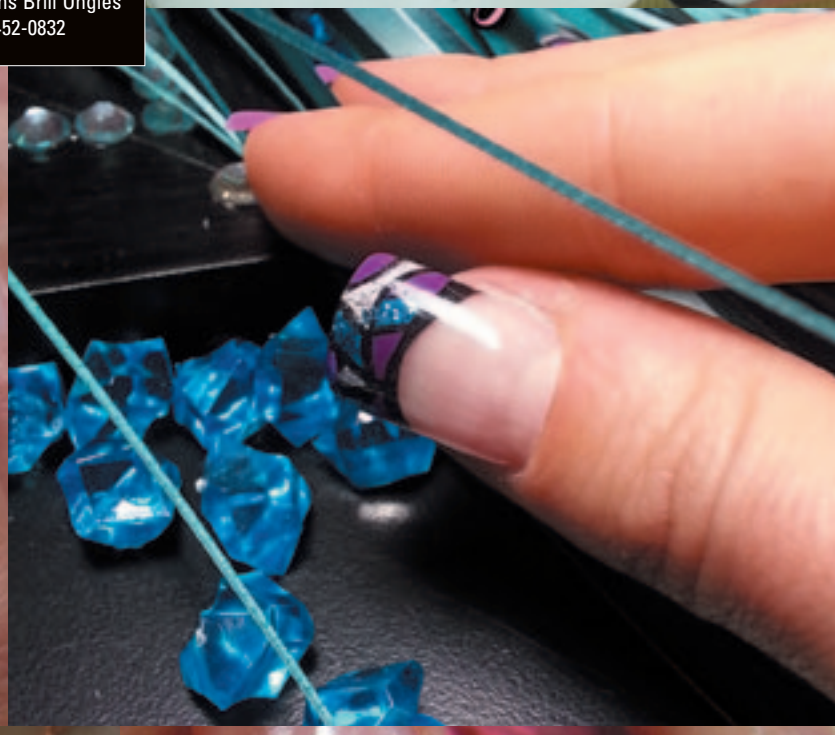
Excellent soutien technique après-vente.
Diplôme reconnu et reçu offert sans frais supplémentaire.
Le plus gros distributeur au Québec reconnu de tous.

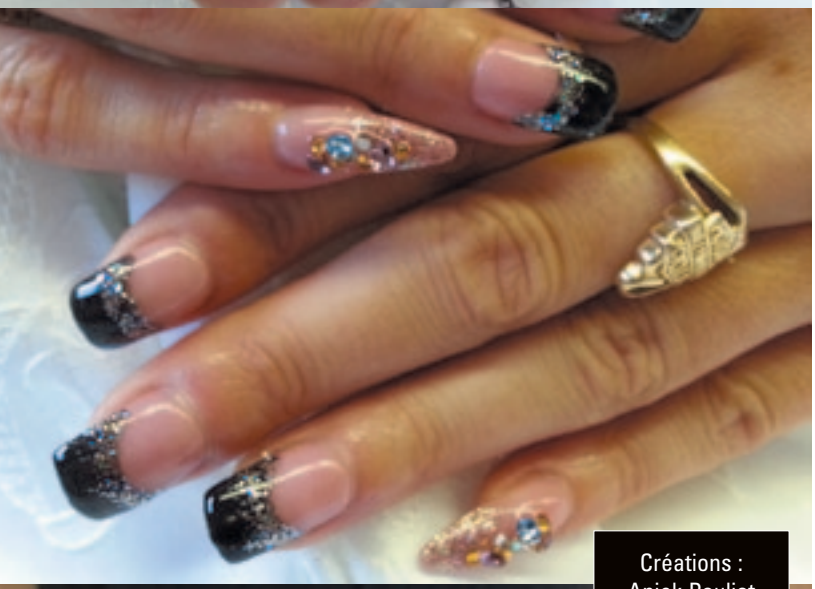
QUÉBEC : 6655, boul. Pierre Bertrand N. #136
Tél.: 418-874-0444
formationqc@summum.com

Siège social: 4400 boul. Kimber, St-Hubert
Tél.: 1-800-361-3739 ou le 450-678-3231 poste 354
formationsth@summum.com.

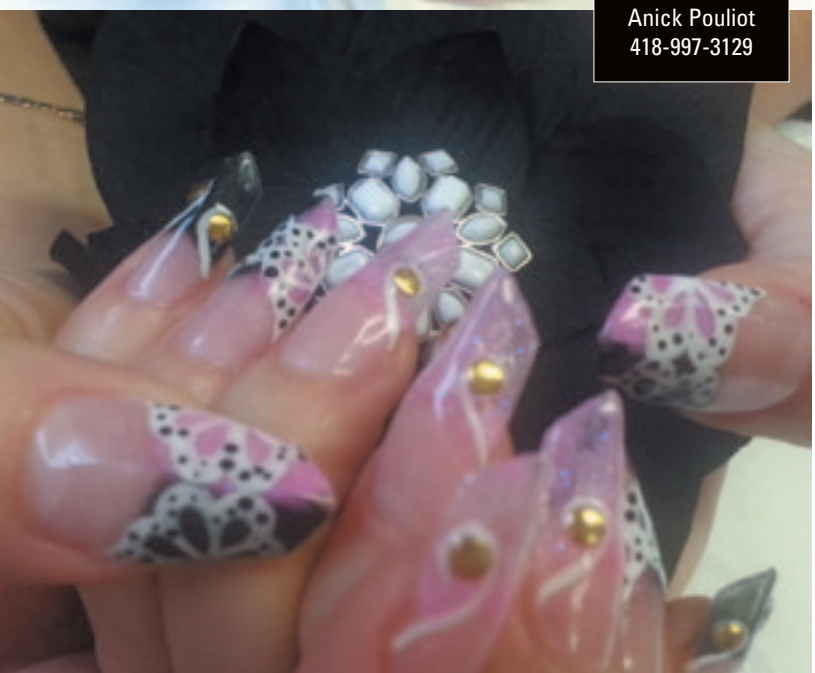
Créations :
Mélanie Brillon
Les Créations Brill'Ongles
514-452-0832







Créations :
Anick Pouliot
418-997-3129



distributions
FRANCE LÉCUYER

CENTRE DE FORMATION
SUR MESURE

Épilation
Manucure
Pédicure
Extensions de cils
Pose d'ongles
Maquillage

DISTRIBUTEUR
DES PRODUITS:

JB LASHES · bodyography · ibd · GiGi · Medicool · Camillen 60 · SPARITUAL · EzFlow · china glaze

BUREAU CHEF : MONTRÉAL
280, Sauvé Ouest - H3L 2Z4
Tél. 514.272.0222 / 1.888.387.7960
www.francelecuyer.com / info@francelecuyer.com

ST-JÉRÔME - 1083, Bd Lachapelle (Rte 158)
Tél. (450) 565-0202

ST-HUBERT - 5240 Chemin Chambly
Tél. (450) 812-3755

TERREBONNE
913 Montée Masson
Tél. (450) 416-6022

nouveau site web avec boutique en ligne
www.francelecuyer.com

http://twitter.com/dflinc
www.facebook.com/DistributionsFranceLecuyer

ONGLYNE,
un rêve, une passion et enfin une réalité !

Depuis mon tout jeune âge, je suis une personne active et passionnée dans tout ce que j'entreprends. J'ai découvert le dessin vers l'âge de 7 ans avec un monsieur aussi passionné que moi, Jack Dunham, un dessinateur de chez Walt Disney, qui m'a appris les rudiments du dessin animé. C'est alors que je me suis intéressée à tout ce qui touchait les « CARTOONS », animations…

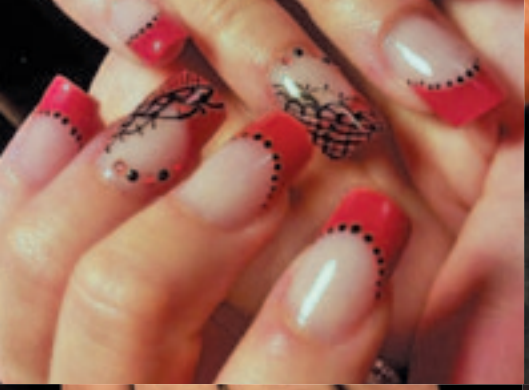
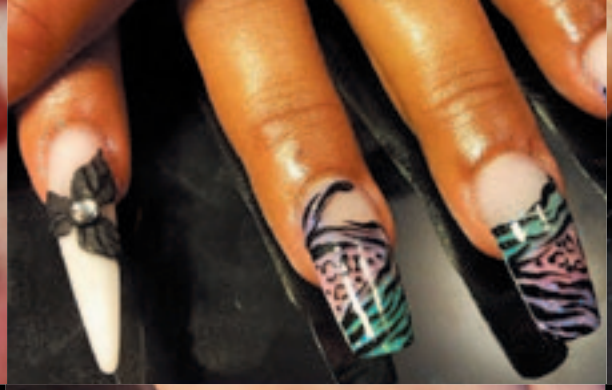
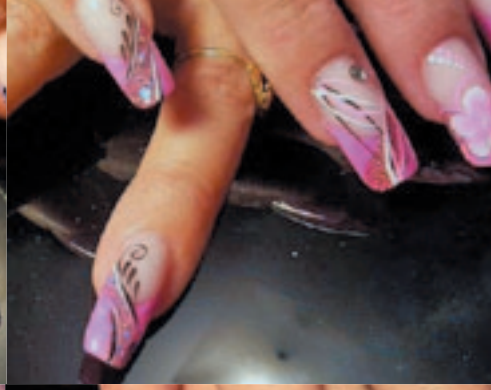
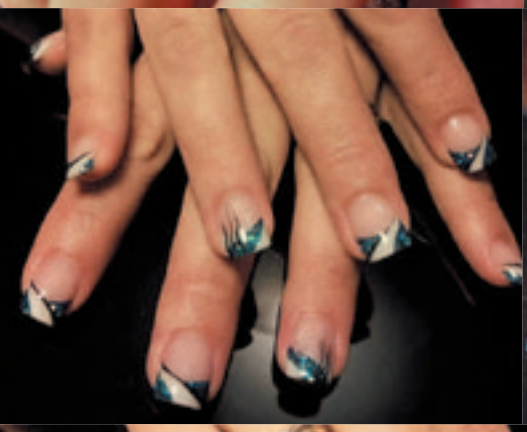
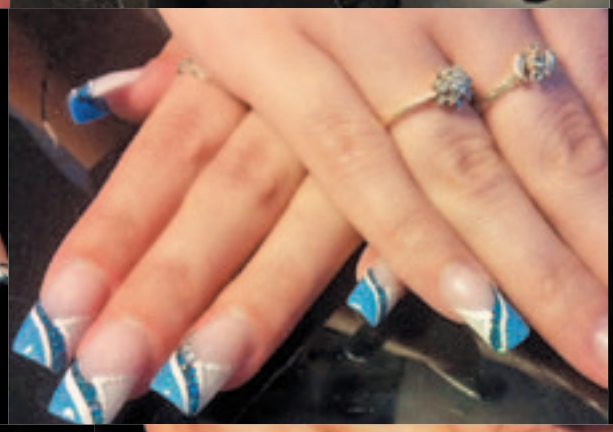
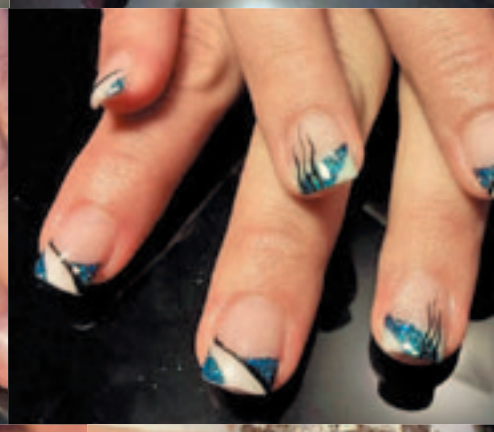
Je dessinais dans mes temps libres et, à ce moment-là, je ne croyais jamais que je pourrais combiner cette passion avec ce que je fais aujourd'hui. Après mon secondaire, j'ai suivi un cours de coiffure, parce que la créativité m'intéressait, mais sur le marché du travail, je n'arrivais pas à exploiter mon talent explorateur à pleine capacité… J'ai ensuite travaillé dans la restauration ; j'ai vraiment compris à ce moment que travailler avec le public me passionnait, mais encore là, ça ne suffisait pas à mon côté créatif.

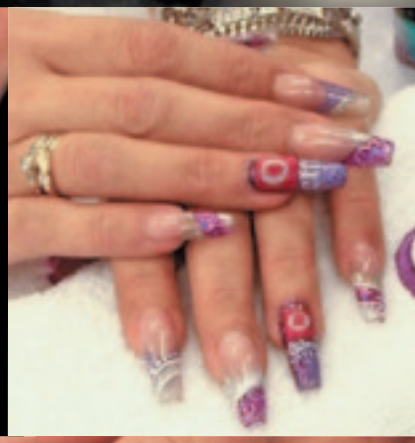
Après avoir eu mes 2 enfants, je devais absolument trouver un travail qui me permettrait d'aller plus loin dans le dessin et d'être créative. Je me suis inscrite à un cours d'infographie. Je me suis trouvé un travail dans ce domaine, mais encore là, après quelques années, ce n'était pas assez ! Je me suis souvenue, lorsque j'étais très jeune, d'avoir vu des dames faire des ongles sur des formes et ça me passionnait, alors pourquoi ne pas suivre un cours ? À ce moment-là je me faisais déjà des ongles et jamais je n'avais pensé en faire un métier ; j'utilisais alors des produits de pharmacie depuis mon adolescence ; depuis toutes ces années, j'avais ma vraie passion combinée à ma créativité sous les yeux !

En février 2011, je débute mon cours en pose d'ongles, j'apprends les techniques : gel, résine/poudre ainsi qu'acrylique. Mon professeur me dit à ce moment-là que j'ai du potentiel et se demande pourquoi j'ai suivi un cours. J'obtiens mon diplôme en mars 2011.

Étant habile avec internet, je décide de rechercher la technique que j'avais vue dans le passé, de faire des ongles sur formes sans poser de prothèse et à ce moment tout s'éclaire. Je découvre les produits Organic® Nails, un rêve s'éveille en moi. Je veux en faire une carrière, avoir des clientes, leur montrer ma passion, pousser jour après jour ma créativité à son maximum. La seule limite c'est ma cliente. Je veux ouvrir ma compagnie, m'approprier les produits Organic® Nails, je veux les travailler, les vendre, les faire connaître.

Plus les années avancent, plus ma clientèle s'agrandit ; ma passion est transférée à mes clientes, c'est alors qu'en faisant plusieurs recherches et en demandant beaucoup de renseignements, je décide de fonder ma propre compagnie que j'appelle ONGLYNE.
Un rêve devenu réalité ! Aujourd'hui je fais toujours des poses d'ongles avec les produits Organic® Nails et de plus, depuis le

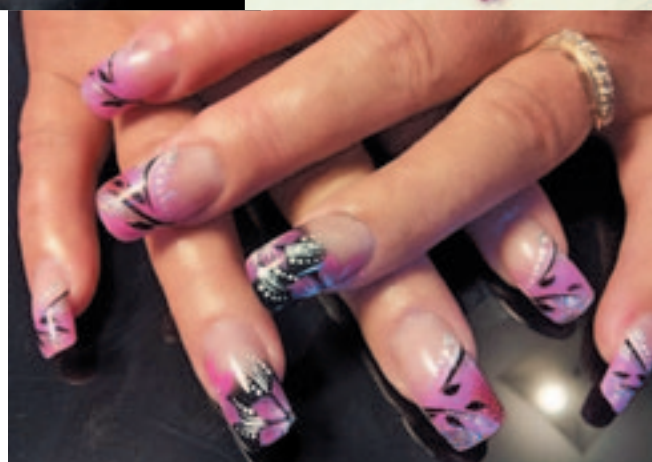









19 septembre dernier j'ai ouvert ma propre salle de cours, ainsi je peux partager avec d'autres personnes telles que moi, la passion de la pose d'ongles et de la créativité.
Un jour je serai peut-être un distributeur, on ne sait jamais ?
Mes rêves sont devenus réalité, grâce à ma persévérance, ma volonté. Je veux dire un gros merci à mon mari, mes enfants, ma mère, mes beaux-parents ainsi qu'à mes clientes fidèles qui ont été avec moi très patients et indulgents et qui ont su me pousser à réaliser mes rêves. Sans eux, je n'y serais jamais arrivée.

Équipe associée travaillant avec les produits Organic® Nails : Onglyne et Gladys Caron (Québec et la rive-sud).

La rive-sud de Montréal et alentours : Onglyne
Page internet :
https://www.facebook.com/Onglyne
Tél. : 514-889-9058
Formations données : Peinture acrylique sur ongles, Perfectionnement acrylique avec les produits Organic® Nails, Cours 3D.
À venir : Pose d'ongles acrylique débutante (Acrylique avec les produits Organic® Nails).
Au plaisir de vous voir !



Doc. Metamorphose

Le Maquillage pour Homme

par Stéphanie Bernard, formatrice maquillage
à l'école Metamorphoses (Strasbourg, France)
www.MetaMake-Up.com

Hé oui, de nos jours les hommes se maquillent. Après avoir lu cette première phrase vous penserez certainement... " Mais non, le maquillage c'est pour les femmes".

Souvenez-vous il y a quelques années, lorsque les cosmétiques pour hommes sont sortis. La plupart des gens disaient : "Les hommes ne mettent pas de crèmes hydratantes". Pourtant c'est bien devenu un effet de mode. Actuellement 35 % des hommes utilisent quotidiennement des produits cosmétiques.

Le maquillage pour homme, ça sert à quoi ?

Les produits de maquillage masculins sont avant tout étudiés pour être discrets : ils permettront de souligner les traits du visage afin de le mettre en valeur, le but n'est pas de se travestir. Ces produits sont destinés à être invisibles. Ils permettront de :

- Camoufler les imperfections du visage et les signes de fatigue visible.
- Mettre en valeur le regard ou pourquoi pas la bouche.

Les hommes qui se maquillent... c'est bizarre... Mais pourtant nous avons l'habitude de voir les journalistes de télévision, les acteurs, les mannequins ou encore les hommes politiques se maquiller. Bien sûr, dans ce cas, le maquillage est nécessaire car le visage est exposé à la lumière des projecteurs sur les plateaux de télévision ou en studio photo. Cela ne choque personne... Alors pourquoi les hommes ne se maquilleraient-ils pas tous les jours ?

Quel maquillage pour un homme ?

1) Le teint :

Appliquer un fond de teint fluide déjà poudré afin d'uniformiser le teint par transparence. Si le fond de teint est légèrement poudré, il sera déjà mat et le rendu sera ultra naturel. Il est possible d'appliquer une poudre bronzante afin d'avoir un effet "bonne mine" !

2) Le regard :

Si le regard est cerné, une touche d'anti-cernes sera la bienvenue. Ensuite le regard sera mis en valeur avec un pourtour discret de couleur brune. Les cils seront maquillés avec un mascara transparent afin qu'ils soient parfaitement bien coiffés. On utilisera ce même produit sur les sourcils afin de les maintenir en place.

Les sourcils peuvent être préalablement maquillés à l'aide d'un fard à sourcils ou d'un crayon à sourcils qui va les rehausser sans que cela ne fasse "trop maquillé". Il est possible d'illuminer le regard avec une base pour paupières de couleur chair que l'on peut placer au niveau de la paupière inférieure (au ras des cils inférieurs) et sur la paupière mobile ou éventuellement sur l'arcade sourcilière.

3) La bouche :

Elle peut être maquillée avec une base pour lèvres. C'est un produit protecteur de couleur chair qui pourra la colorer légèrement. Il est également possible d'appliquer un gloss transparent. Attention au choix de celui-ci, il ne doit pas être trop épais afin de ne pas trop briller. Pour un résultat plus naturel, il suffit d'utiliser un stick hydratant tout simplement.

UNE BASE POUR PAUPIÈRES. Qu'est ce que c'est ?

C'est une base protectrice du pourtour de l'œil. Elle est souvent antioxydante. Elle prévient donc le vieillissement prématuré de la peau causé par les radicaux libres destructeurs (pollution, émissions toxiques dans l'air, fumée de cigarette, rayons UV, etc.). Le but est de neutraliser les radicaux libres et ralentir leur action. Elle est également un excellent anti-cerne !

A utiliser en petites touches sans modération !

Les bases pour lèvres fonctionnent exactement de la même façon, mais chaque produit doit être utilisé sur la bonne zone.

Quel genre de FOND DE TEINT faut-il choisir ?

Fond de Teint Fluide Minéral sans parabène ! Ce genre de fond de teint hydrate la peau et la respecte. Formulé sans huile, il couvre les imperfections de la peau tout en atténuant les ridules et les rides avec un résultat impeccablement naturel !

Qu'est ce qu'un MASCARA TRANSPARENT ?

C'est un gel transparent qui fixe les sourcils. Il vous suffit de les coiffer et d'appliquer le produit avec le goupillon intégré. Il va également servir de mascara. Il va épaissir légèrement les cils et les faire tenir en place de façon naturelle sans qu'ils aient l'air maquillés.

QUEL GLOSS choisir ?

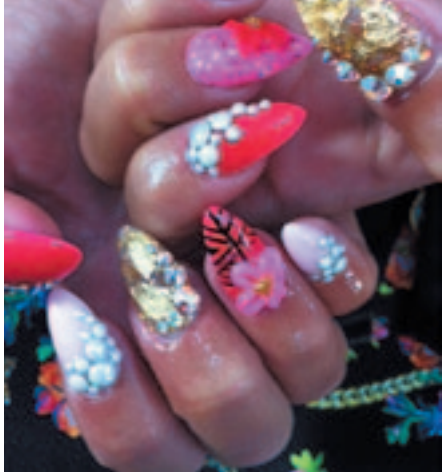
Une formule transparente non collante !

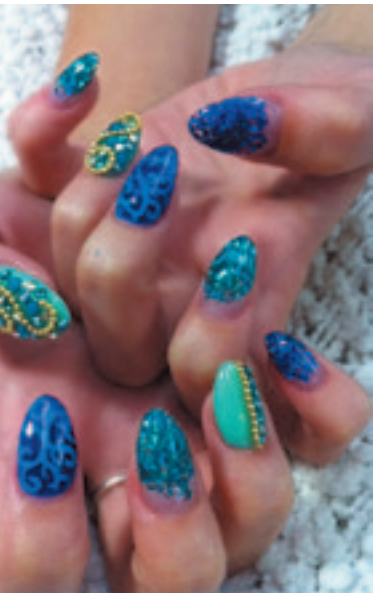
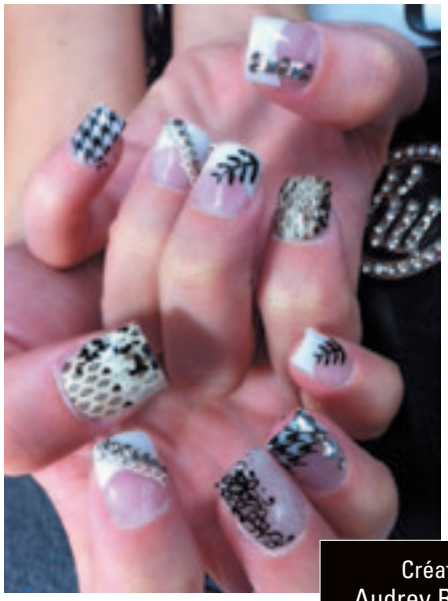
Composé de vitamines A, D et E pour des effets antiradicalaires, antioxydants, protecteurs, hydratants, régénérants et adoucissants. Si vous trouvez cela c'est juste parfait !

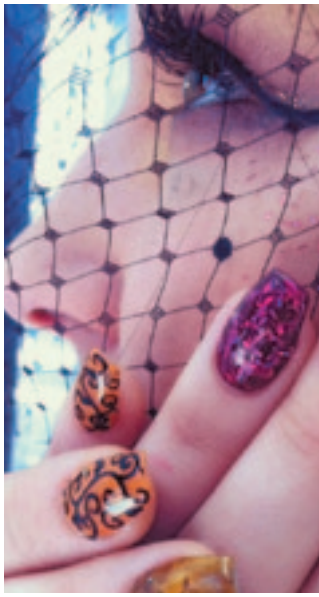
Qu'est ce qui est mieux : le gloss ou le stick hydratant ?

Le stick hydratant va réduire les inflammations, les irritations et protéger des UV. En bref, il va améliorer la santé et l'esthétique de vos lèvres en les hydratant en profondeur. Vos lèvres seront protégées et ultra douces. Le gloss, lui, hydratera vos lèvres mais ne les protègera pas. Par contre il les illuminera grâce à son côté brillant.

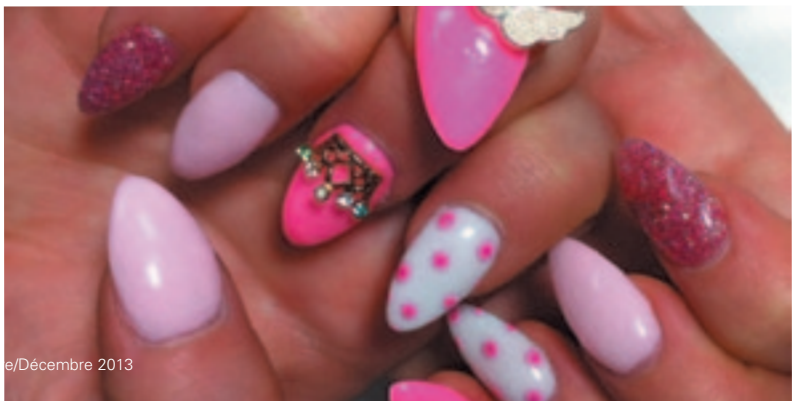
ONGLES
décors





Créations :
Audrey Robichaud
(514) 836-2066



CONCOURS DE DÉCORS D'ONGLES MODE

FASHION NAIL ART COMPETITION

organisé par

CANADA les nouvelles esthétiques spa

www.nouvelles-esthetiques.ca

Commandité par Belmonda

www.belmonda.com

Décors d'ongles : Valérie Ducharme

RÈGLEMENTS

ÉTAPE 1
Choisissez une photo dans le dossier ***"PHOTOS MODE - NAIL ART"***
de la page facebook du magazine "Les Nouvelles Esthétiques Spa Canada".

ÉTAPE 2
Créez un décors d'ongles sur une prothèses (toutes techniques autorisées, incrustations, 3D, One Stroke...).

ÉTAPE 3
Envoyez une photo haute définition de votre création, par e-mail à l'adresse suivante :
redaction@nouvelles-esthetiques.ca
Notez le numéro de la robe que votre création accompagne. N'oubliez pas d'envoyer également les coordonnées complètes de votre salon (nom, adresse, site web, tél, nom de la technicienne). Ainsi qu'une photo portrait de la technicienne participante.

Les photos devront être envoyées par e-mail ***avant le 30 octobre 2013.***
Toutes les photos seront publiées dans la page facebook du magazine Les Nouvelles Esthétiques Spa Canada ainsi que dans la revue de Janvier 2014.
Un prix du public sera attribué au nombre de clique "j'aime" reçu par les créations.
Un jury de professionnel(le)s choisira également un(e) gagnant(e).

Les deux gagnant(e)s recevront un panier de produits offerts par Belmonda ainsi qu'un abonnement gratuit d'un an au magazine "Les Nouvelles Esthétiques Spa Canada".
Bonne chance à toutes.

LE CARNET D'ADRESSES des «Partenaires»

Les Nouvelles Esthétiques Spa Canada et ExceptioNail.Beauty Magazine

Retrouvez vos fournisseurs avec les marques de produits par catégorie.

(E : ÉCOLE & CENTRE DE FORMATION - **D :** DISTRIBUTEUR - **I :** IMPORTATEUR - **M :** MANUFACTURIER - **S :** SERVICE)

CODE COULEUR : PRODUITS ET SERVICES ■ INSTITUT - ■ SPA - ■ ONGLES, SOINS DES MAINS & PIEDS - ■ MAQUILLAGE - ■ SALON DE COIFFURE ■ AUTRE - ■ PAGE DE LA PUBLICITÉ DANS CE NUMÉRO (* Annonceur saisonnier ou occasionnel)

ACADÉMIE & BOUTIQUE PRO SBI (D, E) 69
Centre de formation et Produits pour les ongles
450-678-3231 # 354 – 1-800-361-3739
summum.com
Cristal, Cuccio, Starnail, Accel, Young Nails, Gewhol, BioOrigin, Allezhousses, Diamancel, Kissme,Blinc, Néolia, Bio éclat, Cires professionelles Summum, INM, Top Chrono, Combinal, Therabath.

ACADÉMIE INTERNATIONALE COMPÉTENCE BEAUTÉ (E,D) 37
Ecole d'esthétique, électrolyse et massothérapie
1 800-833-2333
www.competence-beaute.com
Académie Internationale Compétence Beauté, Laboratoire Dr Renaud, Gel-Ous, Rose Bella, Starnail, Gabriella House Beauty (Gaby), Micropigmentation, L'Oréal. Akileïne, Rhida, Equipement : Vivaldi Technoderme.

ACADÉMIE INTL. EDITH SEREI (E,D) 23
Ecole d'esthétique, électrolyse et massothérapie
514 849 3035 - 1 800 567 6950
admin@edithsereiacademie.com
www.edithsereiacademie.com
Académie Scientifique de Beauté Edith Serei
Dr Mehran, Studio Cosmetics

ASSERPRO INC. 83
Courtier d'assurances et services financiers
514-648-9642 - 1-800-463-6385
daniel.pauze@asserpro.com / www.asserpro.ca

AUDESSA PRODUITS DE SANTÉ (D, M) *
Produits de soins esthétiques
1-877-722-6766 - 450-681-4088
info@audessa.com / www.audessa.com
Aquafolia, Cellcosmet

BEAUTÉ MÉDIC (D,I) 21/33
Équipements soins esthétiques
450-652-5351 - 1 877 449 6383
infos@beautemedic.com - www.beautemedic.com
IPL Optima 518, Sculptor, équipements soins esthétique et photo technologie.

BEAUTÉ SENSAS / SENSAS CILS (E,D,I,M) *
Produits et accessoires d'ongles (décors variés) soins de pieds, épilation, cils par cils, gel UV.
450 477 9888
beautesensas@hotmail.com / www.beautesensas.com
Beauté Sensas, Beauté Sensas, INM, SensasCils

BEAUTÉ SYRAVI (E,D) 79
Produits et accessoires d'ongles, Centre de formation.
450-478-6396 / www.syravionline.com
Michalash, Fantaisies, INM

BEAUTY STREET PARIS (D, I) 84
Mode professionnelle
514-793-6592 / www.BeautyStreetParis.ca

BELMONDA – ACADÉMIE & DISTRIBUTION (D, I, E) 67
Produits et équipements, esthétique et soins des ongles
514-697-4100 - 1 866 647 4100
info@belmonda.com - www.belmonda.com
CND, Cuccio Essie, NSI, One minute Manicure, RVB

BOUTRY CANADA (D, I) 39
Produits et équipements de soins esthétiques
450-420-6441 - 1 800 363 7994
info@boutry.com - www.boutry.com
GERnetic, Ovimer, Argania

CJMB COSMÉTIQUES INC. (E,D,I) 9/57
Produits de beauté biologique, 100% naturels, accessoires, services, compléments alimentaires.
514-426-4020 - 1-800-661-2562
info@cjmb.ca - www.cjmb.ca
Phyt's Bio Naturo Esthétique, Phyt's Bio Corps, Phyt's Bio Spa, Phyt's Bio Maquillage, Ligne Dermatologique Gamarde Bio, Équipements CJMB, visage et corps.
Recherche distributeurs/agents : Ouest Canadien

COSMÉTIQUES FRANCE LAURE (M, E,D) *
Produits de soins esthétiques
514-335-0121 - 1.800.361.1361
info@francelaure.com – www.francelaure.com
France Laure Paris, Ma Chérie, M Au Masculin, Aqualaure

CSMO - SOINS PERSONNEL QUÉBEC 27
Comité Sectoriel de la Main d'Oeuvre
514 844 3020 - 1 866 682 6040
info@soinspersonnels.com / www.soinspersonnels.com

COSMETICA - PARISAX (D, I) *
Produits de soins esthétiques, ongles et accessoires de maquillage.
418-624-3417 | www.cosmeticabio.ca
Paris Ax, Dominance Bio, Kinetics Nails

DERMAVEDA (D, I) *
Équipements et services en soins esthétiques
(514)838-8808 – 1 855-403-3593
info@dermaveda.com – www.dermaveda.com
Mesothérapie esthétique Dermaveda – achat & location IPL
Laboratoires Filorga

DERMÉDEN (E, D) 19
Solution laser : Location - Vente - Formation
1.888.448.6840 - www.dermeden.com
Académie Derma Concept

DISTRIBUTIONS COSMEDERMA (D) *
Produits de soins esthétiques, maquillage, épilation, soin des pieds, Produits et accessoires pour la pose d'ongles, blanchiment dentaire.
450-416-3030- 1-877-658-9220 / www.cosmederma.ca
SWISS MED, NATURMED, Micha, Skin Accents, Combinal Hand& Nail HARMONY,Gelish, INM, Cosmederma, Dominique Siena, Belava, Allpresan, Maquillage, PEARL blanchiment dentaire, Accel

DISTRIBUTION FRANCE CROTEAU Inc. (E,D,I) *
Soins des ongles, mains et pieds
Produits et accessoires d'ongles (pose et décor)
819-822-4200 - 1-800-833-2333
fc@distributionfrancecroteau.com
www.distributionfrancecroteau.com
Epillyss, Gel Epil, Laora, Pâtes de sucre FC, Yavaped, American Manicure, CND, Gelousy, Glycerine Silicon, Le Chat, Nubar, Siena, Shooting Star, Star Nail, Kiss me, Maquillage FC

DISTRIBUTIONS FRANCE LÉCUYER Inc. (E,D,I,M) 71
Soins des ongles, mains et pieds, pose d'ongles
514-272-0222 - 1 888-387-7960
info@francelecuyer.com - www.francelecuyer.com
France Lécuyer, Aztek Nail, Essie, Ezflow, Nailtique, Pharmagel, Spa Ritual, IBD, Sormé
Autres : Camilien, Gigi

DISTRIBUTIONS PRO-ONGLES (D) 80
Résine et poudre, gel UV acrylique
514-770-1830 - pro-ongles@videotron.ca
www.distribution-pro-ongles.com
California Mango, Cina pro, Cuccio, Diamond Nail, IBD, INM, Konad, Out the door, Pro-ongles, Starnail, Gigi

DISTRIBUTION YVON DUPUIS (D, I) *
Produits de soins esthétiques
819-826-2888 - 1 866-506-2888
info@distributiondupuis.com
www.distributiondupuis.com
Malu Wilz, Copine Line, Miss Cop, Eye Care, Malu Wilz, Edenens, Placentor, Byphasse, Nordic Care, Cosmethic, OE, MTX, Lisap

DUPUIS MAGNA COSMETIQUES INTL. INC. (D, I) *
Produits de soins esthétiques et cosmétiques
450-568-3517 - 1.800-363-9461
www.dupuismagna.com / info@dupuismagna.com
Art Déco, BELNATUR, BOUGIE DU SUD, ELINA, SOLEIL DES ILES, TEEEZ, VALENTINA

FLEURS SAUVAGES COSMÉTIQUES (D, I) *
Produits de soins esthétiques
450-918-0504 - 1 800-741-6840
www.fleurssauvagescosmetiques.ca
fleurssauvages@fleurssauvagescosmetiques.ca
Alain Ganancia, PostQuam, Diamancel, NailTek

GROUPE C.H. INTERNATIONAL (D,I) 17
Produits cosmétiques
450-971-7171 - 1 800 361 9258 - www.groupech.com
Maria Galland, PAB, Carlina
Équipements, Epilation cire produits

IMPORTATIONS CAVAN (E,D) *
Produits d'ongles et de soins esthétiques
514-355-8169 - 1 800 884 8169
info@ importationscavan.com www.importationscavan.com
Cnd, siena diamond, star nails, akileine, magistral, ibd, cavan, orly, no lift nails, inm, lamoon, nail art, konad, dannyco, satin smooth, medicom, almedic, podologic, alpskin, accel, lcn, silkline, blue international, smart nails

INNOVA BEAUTÉ (D) *
Produits de soins esthétiques
1.877.446.1258 / www.innovabeaute.com
Delarome Paris, Iroisie Paris, Atelier Flou Paris

JBL SOFT (M, D) *
Logiciel de Gestion
1-800-556-4525 - www.jblsoft.com
GEMSOFT

LABORATOIRE BIOLOGIKE (D) *
Équipements de soins esthétiques et bien-être
514-502-2536 / www.beauty-ion.com
Beauty-Ion

LABORATOIRE DR RENAUD (E,D,M) 15
Produits de soins esthétiques et spa
450-688-8241 - 1 800-361-0352
info@ldrenaud.com - www.ldrenaud.com
Laboratoire Dr Renaud, Thalyspa, Make Me Up

LABORATOIRE LARIMA LTÉE (E,D,I) 51
Produits de soins corps, ongles, mains, pieds
450-979-2715 - 1-800-387-1990
mbeland@larima.ca - www.larima.ca
Héliabrine, Coup d'Éclat, Mousseline, Vita Floral, Akileïne, Écrinal, Combinal (Teinture Cils)

LABORATOIRES REYNARD (M, D) *
cires épilatoires haut de gamme
1 877-856-6996 - +1514-856-6996
www.labreynard.com - info@labreynard.com

LES IMPORTATIONS ALAIN (D,I) 49
Produits de soins esthétiques
450-659-2323 - 1 800-363-9399 / www.hormeta.ca
Hormeta

LOYTEL (D) 59
Produit de soins visage, équipements
840, rue Blouin, Drummondville, QC, J2C 7R6
819-469-4691 / www.loytel.com
Oligodermie, Loytel, Phytaction

MON RÉSEAU PLUS 44/45/46/47
L'Association des massothérapeutes spécialisés
1 800-461-1312
www.monreseauplus.com / info@monreseauplus.com

NOVODERM (D,E) *
Produits et équipement de soins esthétiques
1-888-401-3878 / www.novoderm.ca
Location de laser Cutera, Image Skincare

PERFORM-ART (M, E) *
Centre de formation, produits, équipement pour le maquillage (semi) permanent
1-877-999-4699 / www.performart.com (Achat en ligne)

PEVONIA BOTANICA (D,M) 2
Produits de soins esthétiques et spa
1.800.250.3131 - 1.800.250.3131
www.pevonia.com / www.spassion.com
Pevonia Botanica, équipements esthétiques et spa : Cosmopro

PHYTODERM INC. (M, D) *
Produits de soins esthétiques, cosmétiques et Spa
514-735-1531 - 1 800-361-1263
www.gmcollin.com - www.yonka.com
GM Collin – Yonka

PODOLOGIC (M, D) *
Produits de soins des pieds
1 866-740-1299 / www.podologic.ca

RÉSEAU SBI - SUMMUM BEAUTÉ INTL (E, M, D) 69
Réseau de Spas et d'instituts de beauté
Siège social et Académie de St-hubert
450-678-3231 - 1-800-361-3739
formationsth@summum.com
Succursale de Québec 418-874-0444 - 1-866-874-0489
formationqc@summum.com
Algologie, Couleur Caramel, Star Nail, Cuccio, Institut Matis, Matis

THALASSO Pdg (D, I) 53
Produits de soins esthétiques
514-939-0885 - 1-800-361-5474
info@thalassopdg.com – www.phyto5.ca
Phyto 5

VAGHEGGI CANADA (D, I) *
Produits de soins phyto-cosmétiques
514-856-7494 - 1-800-363-0156
vente@vagheggicanada.com /www.vagheggicanada.com
Vagheggi

DATES DE TOMBÉES DU PROCHAIN NUMÉRO
No 86 – Janvier/Février 2014
RÉSERVATION ÉDITORIALE : 25 Novembre
PUBLICITÉ ET ANNONCES CLASSÉES :
5 Décembre
SORTIE LE 22 Décembre 2013

CATALOGUE CANADA - VERSION EN FRANÇAIS
DISTRIBUÉ AU CANADA PAR
Les Nouvelles Esthétiques Spa Canada
www.nouvelles-esthetiques.ca

Cours de Numérologie
Offrez un nouveau service dans votre institut ou spa. Logiciel inclus dans la formation.
Line Rousseau
NUMÉROLOGUE,
(514) 243-9192

ANH DANG Ph.D.
Chimiste Consultant
Dermocosmétologue

1200 St-Jacques Ouest,
Bur. 1706
Montréal, Qc, H3g 2j5
Tel: 514.932.4912
Cell: 514.862.1754

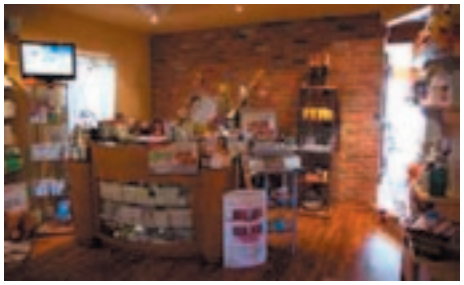
Distributions Pro-Ongles
Produits professionels pour manucure et pédicure
- Prothèses et tips
- Système acrylique et gel UV
- Résine et poudre
- Décorations, collants, etc.
TÉL. (450) 845-3232
Visitez notre boutique en ligne :
www.distribution-pro-ongles.com
Nous livrons partout au Canada.

OFFRES D'EMPLOI

OE8201 – RECH. REPRÉSENTANT(E)S
Importateur / Distributeur de produits, recherche représentant(e), pour la région de Laval, Rive-Nord et Laurentides. Poste à temps partiel, 3 jours / semaine.
Contact m.archambault@ami-co.ca

OE8601 - ESTHETICIENNE-ELECTROLYSTE
Salaire (entre 14$ et 20$ hr) selon expérience
Être dynamique et pro-actif. Travailleur autonome
Contact : Marie CLaude : 418 722-9555

AV8701 - Centre d'esthétique en Estrie à vendre.



Clé en main: laser, esthétique, massothérapie. 5 cabines, 1 salle d'attente, mobiliers, équipements et produits inclus Endroit de rêve, situé sur rue principale, cabines vue sur le lac, à 5 minutes de l'hôpital Très bon chiffre d'affaires en croissance et grand potentiel. Prix à négocier, ***contacter Linda (450) 266-0616***

À VENDRE – SALONS/SPA

AV8301 – SALON D'ESTHÉTIQUE MONTRÉAL

Salon d'esthétique à vendre (49 500$) négociable, quartier Rosemont, bonne rentabilité.
Pierrette: 514-593-8778.

AV8503 - MOBILIER D'ESTHÉTIQUE À VENDRE

1 Comptoir , 2 tables soins, bibliothèques et plus. tout en excellent état
40$ à 299$ demandez les photos !
T. 514-914-4436

À VENDRE – EQUIPEMENT

AV8301 – IPL – SKIN PERFECT À VENDRE
IPL – SKIN PERFECT une seule propriétaire, très bien entretenu, peu d'usure, écran tactile, caméra afin de déterminer le phototype et la densité du poil;. Permet l'épilation et le photorajeunissement. Prix demandé 19,500 $, se vendait 80 000$. Offre unique!
Contacter Janie Poirier au 514-774-0312.

AV8502 - IPL À VENDRE
Appareil IPL acheté en 2008 comprend lunette,lampe flash neuve,filtre peau foncé,prix: 20695$ négociable
Contacter Sylvie : 418-554-7844

DISPONIBLE SUR LA BOUTIQUE EN LIGNE : www.nouvelles-esthetiques.ca
OU AU : 1-877-977-4666
NOUVEAU LIVRE
Virtuose de l'ongle
C'est le fruit de près de deux années de labeur. Je souhaitais concevoir un manuel raffiné et féminin. Le graphisme coloré effectué par Anne Prémont de W3P design reflète exactement mon idéal. Cette collaboration a comme résultat un livre qui regorge d'astuces et d'informations. Son contenu est divisé par chapitre pour rendre sa compréhension aisé. Virtuose de l'ongle contient plus de 250 photos pour rendre sa lecture agréable et stimulante, une table des matières imagée, une section d'inspiration ainsi que la description des produits existant sur le marché. De plus vous obtiendrez un encart de pratique laminé où vous pourrez exécuter vos modèles.
34,50 $ (taxes incluses) + Frais d'expédition 10$
Caroline Vallières

S&B COMMUNICATION

Facebook : Sylvie Breton
Google + : Sylvie Breton
Linked In : Sylvie Breton
Twitter : @sylviebreton_sb
Skype : sylvie.breton2008

Sylvie Breton
Coach, Formatrice, Conférencière,
Conseillière Santé & Beauté
et Mieux-être

PRÉSENTE DANS
L'ÉPANOUISSEMENT DE
VOTRE BEAUTÉ,
VOTRE PUISSANCE ET
VOTRE LEADERSHIP.

sylviebreton.com / 514-816-4789

ANNONCES CLASSÉES

Faîtes paraître votre annonce pendant 2 mois :

Immédiatement en ligne au www.nouvelles-esthetiques.ca *

Délai d'activation de 3 à 5 jours ouvrables (après révision et approbation de la rédaction)

Dans l'Info-lettre et page FaceBook du magazine.
Dans la version imprimée du magazine dès sa sortie.

Formulaire de réservation à envoyer à :
Les Nouvelles Esthétiques Canada
CSP Outremont
CP48788 – Montréal (QC) H2V 4V1
Informations : T. 1 877-977-4666
info@nouvelles-esthetiques.ca

DATES DE TOMBÉES PROCHAIN NUMÉRO
No 86 – JANVIER-FÉVRIER 2014
RÉSERVATION ÉDITORIALE : 25 NOV.
PUBLICITÉ ET ANNONCES CLASSÉES : 5 DÉCEMBRE
SORTIE LE 20 DÉCEMBRE 2013

À LOUER - LOCAL

AL9901 – SPA URBAIN OFFRE GRAND LOCAL À LOUER À MONTRÉAL

Spa Urbain offre Grand local 12 x 14 pieds avec lavabo et fenêtre (Ahuntsic, coin Henri-Bourassa et St-Urbain) dans un immeuble à vocation esthétique et bien-être. Bienvenue aux coiffeurs(ses), esthéticiennes, manucure, massothérapeute, acupuncteur, naturopathe ou tout autre professionnel de la santé ou bien-être exerçant dans un milieu connexe.

Pour plus d'informations veuillez contacter Marie au 514 918-6383

LE RÉSEAU CANADA les nouvelles esthétiques spa

Pour information
1 877-977-4666
www.nouvelles-esthetiques.ca

FORMULAIRE DE RÉSERVATION

Tarif 2012 (taxes en sus)	Nbre	Prix unitaire	Montant
Forfait Web + magazine 3 lignes de 38 caractères (espaces inclus - total de 96 car.)		50 $	
OPTIONS :			
Ligne(s) Supplémentaire de 38 car.		5 $	
Image ou logo		10 $	
Magazine en justificatif par la poste (pour les non abonnés uniquement)		10 $	
Montant Total			
Taxes (TPS 5% + TVQ 9.5%)			
TOTAL À PAYER			

*Tarif taxes incluses

Compagnie : _____ Contact : _____

Adresse : _____ Ville : _____ Province : _____ Code Postal : _____

Téléphone : _____ Adresse courriel : _____

PAIEMENT : □ Chèque inclus □ Visa □ Mastercard Exp : ____/____ Signature :

N° :

3 lignes de 38 caractères

Lignes supplémentaires (5$ chaque ligne)

annonces classées

CANADA

les nouvelles esthétiques spa

les nouvelles esthétiques spa
Occupez-vous de vos affaires !
Les gagnants des Prix Vénus 2013
les nouvelles esthétiques spa
www.nouvelles-esthetiques.ca

Parce que le numéro important est toujours celui qu'on a laissé passer ...

Abonnez-vous ou prolongez votre abonnement !

CADEAUX

pour un abonnement de 1 an : 1 SAC RÉUTILISABLE
pour un abonnement de 2 ans
1 CRAYON + FLACON DE PARFUMS + 1 SAC RÉUTILISABLE

---

www.nouvelles-esthetiques.ca

LNE82

COUPON D'ABONNEMENT

valable jusqu'au 1er septembre 2011.

COUPON À ENVOYER À :
LES NOUVELLES ESTHÉTIQUES CANADA
CSP Outremont - CP 48788 - Montréal (Qc) H2V 4V1

JE M'ABONNE AUX NOUVELLES ESTHÉTIQUES & SPA :

☐ **1 AN** (Encart ExceptioNail Beauty inclus) : 55 $ (6 numéros)
+ UN SAC RÉUTILISABLE GRATUIT

☐ **2 ANS** (Encart ExceptioNail Beauty inclus) : 95 $ (12 numéros)
+ UN SAC & UN CRAYON GRATUIT

PAIEMENT : ☐ Chèque inclus ☐ Visa ☐ Mastercard Exp : ____/____

N° : | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Signature :

Prénom : _____
Nom : _____
Compagnie : _____
Adresse : ☐ **Maison** ☐ **Travail** _____
_____
Ville : _____ **Province :** _____
Code postal : _____ **Pays/Country :** _____
Tel.: _____
Courriel: _____

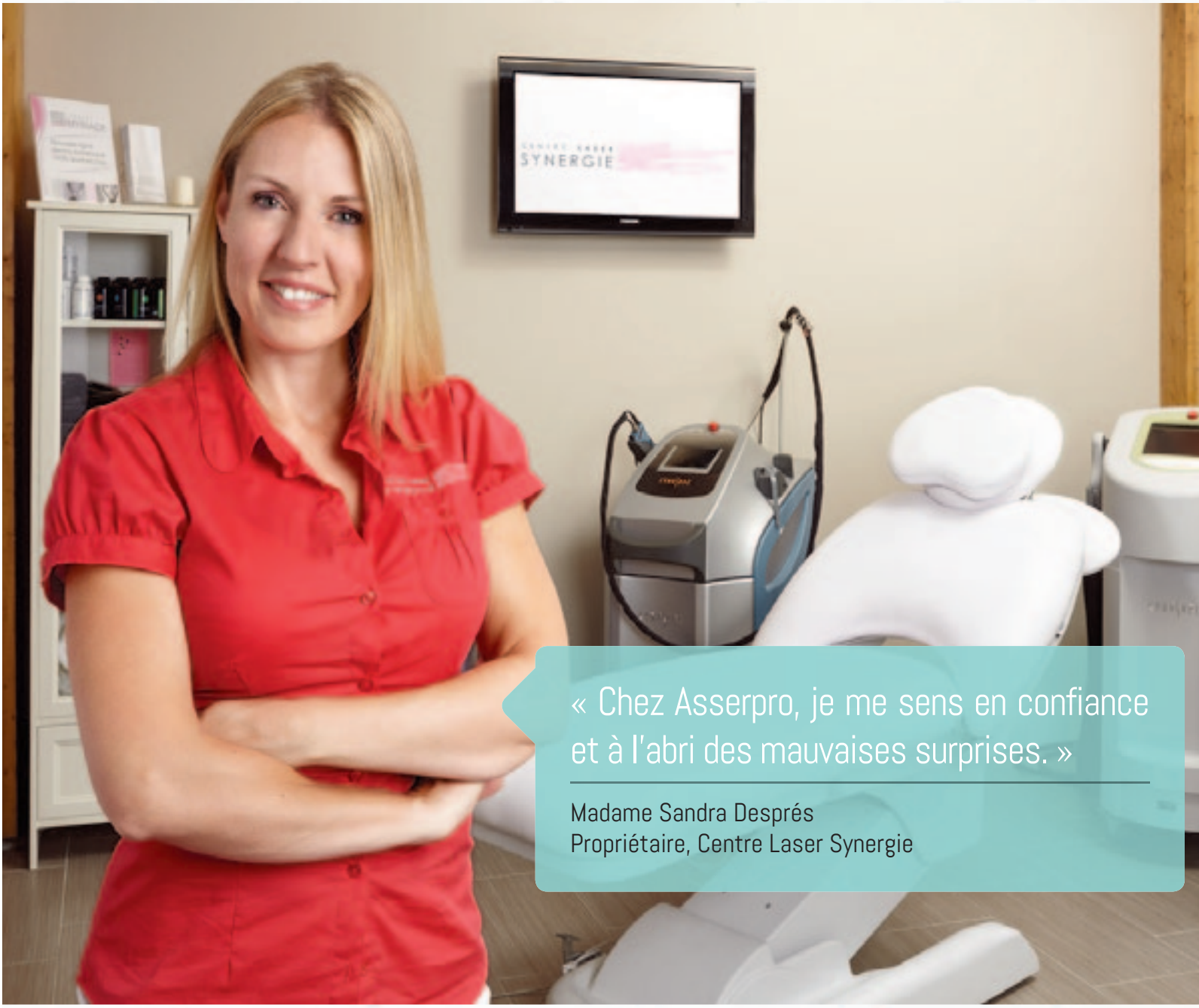
VOTRE MÉTIER
☐ **Esthéticienne** ☐ **Electrolyste** ☐ **Technicienne en soins de pieds**
☐ **Massothérapeuthe** ☐ **Technicienne d'ongles** ☐ **Maquilleur**
☐ **Autre:** _____

VOTRE FONCTION
☐ **Propriétaire** ☐ **Employée**
☐ **Etudiant(e)** ☐ **Professeur - Formateur**
☐ **Autre:** _____

VOTRE ENTREPRISE
☐ **Salon d'esthétique** ☐ **Studio d'ongles** ☐ **Spa**
☐ **Salon de coiffure** ☐ **Autre :** _____

ASSERPRO inc.
Courtier d'assurances

Confiez la protection de votre entreprise à l'unique spécialiste en assurance spa-esthétique



« Chez Asserpro, je me sens en confiance et à l'abri des mauvaises surprises. »

Madame Sandra Després
Propriétaire, Centre Laser Synergie

On prend soin de vous

Le programme d'assurance le plus complet au Québec

1 800 463-6385

Appelez-nous maintenant pour obtenir une soumission

Tous les détails disponibles en ligne www.asserpro.com

ASSURANCE
SPA · ESTHÉTIQUE

Ligne Ultra Souple

La douceur extrême qui vous accompagne dans vos moindres gestes...

BEAUTY STREET
Mode Professionnelle
PARIS

CATALOGUE CANADA - VERSION EN FRANÇAIS

DISTRIBUÉ AU CANADA PAR les nouvelles esthétiques spa 1 877-977-4666 - www.BeautyStreetParis.ca